Der privatwirtschaftliche Gewinn.

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Doktorwürde einer Hohen Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät (Wirtschaftswissenschaftliche Abteilung) der Eberhard-Karls-Universität zu Tübingen

Vorgelegt von

Karl Ebermeyer

1931

Gatzer & Hahn, Graphische Werkstätten, Schramberg (Württemberg)

Referent: Prof. Dr. W. Rieger
Dekan: Geh.-Rat Prof. Dr. A. B. Schmidt

Die mündliche Prüfung fand statt am 20. Dezember 1929.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Inhaltsverzeichnis.

Einleitung:

Seite

Die Problemstellung der Arbeit. 1

Erster Teil:

I. Die Größe „Gewinn" in der erwerbsorientierten Einzelwirtschaft.

A) Die Voraussetzungen für die begriffliche Bestimmung dieser Größe „Gewinn". 5

1. Messung dieser Größe — die Geldeinheit als Maßeinheit
2. Bestimmung der wirtschaftenden Einheit — die Unternehmung

B) Der sich aus den Voraussetzungen ergebende privatwirtschaftlicher Gewinnbegriff. 39

Zweiter Teil:

II. Die Errechnung des Gewinnes in der Unternehmung.

A) Die Errechnung des Totalgewinnes. 50

B) Die Errechnung des Periodengewinnes. 58

III. Der Gewinn im Konkreten in der Unternehmung.

A) Die Konkretisierung des Totalgewinnes. 69

B) Die Konkretisierung des Periodengewinnes. 69

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41548004_0051

Die Problemstellung der Arbeit.

Wenn wir in unserem fachwissenschaftlichen Gebiet das Problem des Gewinnes aufgreifen mit der Betonung der „privatwirtschaftliche" Gewinn, so geschieht das, weil der einstmals unumstrittene Begriff des Gewinnes von Vertretern jener Fachwissenschaft Betriebswirtschaft keineswegs anerkannt wird.

Nie gab es vor dem Auftreten der Betriebswirtschafter einen Zweifel darüber, daß sich der Gewinn errechnet als Differenz der zahlenmäßigen Gegenüberstellung der Ausgaben und Einnahmen, sobald die Einnahmen die Ausgaben übersteigen. Dabei war, um diese Differenz zu ermitteln, die selbstverständliche rechnerische Voraussetzung zu erfüllen: Ausgaben und Einnahmen sind in der gleichen Maßeinheit auszudrücken. Ueber eine derartige Gewinnfeststellung zu streiten, wissenschaftliche Untersuchungen zu führen, erübrigte sich, bis Vertreter jener Fachwissenschaft Betriebswirtschaft anfingen aus ihrer fachwissenschaftlichen Erkenntnis heraus diesen Gewinnbegriff umzustoßen, um an seine Stelle etwas nach ihrer Ansicht „Besseres" zu setzen.

Rieger (Tübingen) als Vertreter der Privatwirtschaftslehre, hält an dem einstmals unumstrittenen Begriff fest, stellt sich diesen Bestrebungen entgegen.

Mit der vorliegenden Arbeit wollen wir den Versuch unternehmen, von uns aus einmal dieses Problem klar zu legen. Wir stützen uns dabei natürlich weder auf die privatwirtschaftliche Auffassung Riegers, noch auf die Ansichten irgendwelcher Vertreter der Betriebswirtschaftlslehre.

Begeben wir uns später im Laufe unserer Ausführungen dennoch in das Lager der einen oder anderen Partei, so geschieht das nur, um den Inhalt und das Ergebnis der Lehren einiger Vertreter beider Richtungen mit dem Ergebnis unserer Untersuchung zu vergleichen. In solchem Vergleich sollen unsere Untersuchungen wenn möglich klarer werden. Es sei aber hervorgehoben, daß wir es nicht als unsere Aufgabe ansehen, möglichst viele Gegner unserer Anschauung aufzusuchen und deren Schriften auszulegen, scharfsinnig Widersprüche herauszuklauben und damit die unserer Darlegung entgegenstehenden Meinungen zu Fall zu bringen. So beschränken wir uns denn auch darauf, die Lehren der Betriebswirte Schmalen-

bach (Köln) und Nicklisch (Berlin) einerseits und andererseits die Lehre des Privatwirtes Rieger, soweit wir es für unsere Zielsetzung für notwendig erachten, wiederzugeben. — Unser Ziel ist allein, unsere Auffassung so klar und überzeugend wie möglich darzulegen.

Um das Zurechtfinden in die Problemstellung der vorliegenden Arbeit zu erleichtern, sei nun kurz, ehe wir aufzeigen, wie wir das Problem anzupacken gedenken, noch festgehalten:

Das Gewinnproblem wird sowohl in der Privatwirtschaftslehre, der Lehre von der Unternehmung, als auch in der Betriebswirtschaftslehre, der Lehre von dem Betrieb behandelt.

Für die Privatwirtschaftslehre ist es, wie dies Rieger in seinem Buche [1]) „Einführung in die Privatwirtschaftslehre" entwickelt, das Kernproblem. In der Betriebswirtschaftslehre wird ihm diese Stellung nicht eingeräumt; dort gewinnt es erst seine Bedeutung in der Verbindung mit dem, in dieser Lehre dominierenden Problem der Wirtschaftlichkeit.

Der privatwirtschaftliche Gewinnbegriff steht und fällt mit dem Inhalt der Begriffe Unternehmung und Betrieb, wie er sich aus der heutigen Wirtschaft ergibt und wie ihn Rieger in seiner Lehre aufzeigt. Die Idee des spezifischen Unternehmens umschließt auch den Gewinn. Unternehmen im Rieger'schen Sinne heißt: im Gebiete der Erwerbswirtschaften mit Mitteln arbeiten, die nicht nur das „sichere Verdienen des ehrbaren Handwerks" zulassen, sondern „möglichst" hohen Gewinn in Aussicht stellen.

Der Begriff der Wirtschaftlichkeit wird in der Betriebswirtschaftslehre aus dem Begriff „Betrieb" gewonnen. Mit dem Begriff Wirtschaftlichkeit ist gemäß den Lehren der namhaftesten Vertreter Schmalenbach und Nicklisch der Gewinnbegriff eng verbunden. Nicklisch sagt: „Die Wirtschaftlichkeit ist maßstäblich für den Gewinn" [2]). Schmalenbach verknüpft die beiden Begriffe in anderer Reihenfolge. Er will den „Gewinn als Ausdruck der Wirtschaftlichkeit" [3]) aufgefaßt wissen. Nicklisch schreibt, für Schmalenbach sei

[1]) Rieger, W.: Einführung in die Privatwirtschaftslehre, Nürnberg 1928.

[2]) Nicklisch, H.: Wirtschaftliche Betriebslehre, Stuttgart 1922, vgl.: S. 79 ff. „Wirtschaftlichkeit und Gewinn. . . . .Zusammenfassend darf nun folgendes gesagt werden. In der betriebswirtschaftlichen Literatur ist die Behauptung aufgestellt, daß der Gewinn für die Wirtschaftlichkeit „maßstäblich" sei. (Anmerkung Nicklisch: Schmalenbach, Dynamische Bilanzlehre.). Die Beziehungen zwischen beiden verlaufen aber gerade umgekehrt: die Wirtschaftlichkeit ist „maßstäblich" für den Gewinn."

[3]) Schmalenbach, E.: Dynamische Bilanz, Leipzig 1926, vgl. S. 93 ff. „3. Der Gewinn als Ausdruck der Wirtschaftlichkeit. . . .Wenn wir der Erfolgrechnung das Ziel setzen, die Wirtschaftlichkeit zu messen. . . ."

der Gewinn maßstäblich für die Wirtschaftlichkeit. Gleichgültig in welcher Reihenfolge diese beiden Vertreter der Betriebswirtschaftslehre ihre Begriffe verknüpfen, der Begriff „Gewinn" erlangt jedenfalls in ihrer Lehre erst und nur dann Bedeutung, wenn er in Beziehung gesetzt wird zu jenem anderen Begriff „Wirtschaftlichkeit", wie sie ihn in ihrer Lehre darlegen.

Nun sollte man meinen, daß die Betriebswirtschafter den Begriff des Gewinnes aus einem besonderen Betriebsbegriff ableiten. Bei näherem Zusehen zeigt es sich jedoch, daß dies nicht der Fall ist. Vielmehr liegt den Untersuchungen von Schmalenbach und Nicklisch der gleiche einzelwirtschaftliche Typ zu Grunde, wie ihn Rieger in dem Begriff der Unternehmung zeichnet. Da liegt es nun nahe zu glauben, das Untersuchungsgebiet beider Lehren, in dem einen Fall die Unternehmung, in dem anderen Fall der Betrieb falle zusammen; es handele sich im Grunde also nur um eine verschiedene Benennung der untersuchten und zu untersuchenden Einheit. Diese Auffassung trifft jedoch nicht zu. Es liegt bei der Betriebswirtschaftslehre eine grundsätzlich andere Betrachtung der Erscheinungen vor, als bei der Privatwirtschaftslehre; es ist hier ein anderes Sehen als dort. Würden sich die Betriebswirtschafter bei ihren Untersuchungen auf den Inhalt des Begriffes Betrieb beschränken, der sich bei logischer Zergliederung, bei der Betrachtung der Gegebenheit heutiger Wirtschaftsverfassung und aus dem sprachlichen Empfinden ergeben kann, so würde ihnen wohl klar, daß die Fragen der Unternehmung in ihr Untersuchungsgebiet nicht gehören. Sie müßten erkennen, daß ihnen die Behandlung eines solchen allein für die Idee der Unternehmung spezifischen Problems, wie es das des Gewinnes ist, nicht zusteht [4]). Uns erwächst hieraus das Problem unserer Untersuchung.

Aus dem Titel unserer Arbeit „Der privatwirtschaftliche Gewinn" geht schon hervor, daß wir das Problem des Gewinnes auf der Grundlage erwachsen lassen, wie sie Rieger in seiner „Einführung in die Privatwirtschaftslehre" gibt. Aber wir werden uns, wie schon gesagt, nicht einfach willkürlich auf diesen Boden stellen. In dem ersten Teil der Arbeit „Die Größe Gewinn in der erwerbsorientierten Einzelwirtschaft" werden wir zunächst versuchen, uns über die Voraussetzungen klar zu werden, die gemäß der heutigen

[4]) Vgl. auch Rieger, W.: w. o. a. S. 32 „Wenn man die betriebswirtschaftliche Literatur durchsieht, wird man finden, daß sie sich fast ausschließlich mit der Unternehmung und ihren Problemen beschäftigt. Aber das geschieht nicht aus grundsätzlichen Erwägungen, sondern ist mehr eine Folge zufälliger Umstände."

Wirtschaftsverfassung allein zu der begrifflichen Bestimmung der Größe privatwirtschaftlicher Gewinn gemacht werden dürfen.

Haben wir aus diesen Voraussetzungen den privatwirtschaftlichen Gewinnbegriff entwickelt, so stellen wir uns in einem weiteren Teil der Arbeit die Aufgabe, zu zeigen, wie denn nun in Verfolgung der gewonnenen Erkenntnisse, rein theoretisch-logisch „Die Errechnung des Gewinnes in der Unternehmung" zu erfolgen hat. Darin liegt auch ausgedrückt, daß wir in keiner Weise etwa gesetzliche Vorschriften über die Errechnung des Gewinnes, oder die in der Praxis üblichen Gepflogenheiten, in unsere Betrachtung einbeziehen. Unberührt läßt uns bei solcher Zielsetzung natürlich auch die äußere Form, in der die Rechnungslegung erfolgt; die Feststellung dieser Form genügt uns.

Auch im dritten Abschnitt „Der Gewinn im Konkreten in der Unternehmung" sollen die gewonnenen theoretischen Einsichten weiterhin verfolgt werden! So stellen wir uns in diesem Teil lediglich die Frage: ist es überhaupt möglich, daß der theoretisch einwandfrei errechnete Gewinn auch jeweils konkret vorliegen kann? — Die Fragen der Liquidität, der Unternehmungsreserven haben aus diesen Betrachtungen grundsätzlich auszuscheiden.

I. Teil.

I. Die Größe „Gewinn" in der erwerbsorientierten Einzelwirtschaft.

A) Die Voraussetzungen für die begriffliche Bestimmung dieser Größe „Gewinn".

1. Messung dieser Größe — die Geldeinheit als Maßeinheit.

Die heutige Wirtschaftsverfassung gestattet dem wirtschaftenden Menschen nur geldmäßiges Denken. Gleichgültig, ob wir die Konsumwirtschaft des einzelnen Wirtschafters oder die Produktionswirtschaft — in welcher Form diese auch immer in der heutigen Wirtschaft auftreten mag — betrachten, als ein gemeinsames Kennzeichen der einzelwirtschaftlichen Gebilde wird uns hiebei immer auffallen, daß der in ihnen Wirtschaftende gezwungen ist, in Geldeinheiten zu denken. Aber auch bei Betrachtung der Gesamtwirtschaft kommen wir zum gleichen Ergebnis. Die Wirtschaftsgemeinschaft umfaßt alle jene einzelwirtschaftlichen Gebilde. Sie ist ja mit durch die stärker und stärker werdende wirtschaftliche Bindung dieser Gebilde untereinander entstanden. Wer nun heute die wirtschaftlichen Erscheinungen nicht von dem einzelwirtschaftlichen Gebilde aus, sondern von der Gesamterscheinung „Wirtschaft eines Volkes — Wirtschaft der Welt" analysiert, dem drängt sich auch als besonderes Kennzeichen der heutigen Wirtschaft auf, daß in ihr in Geld Leistungen verrechnet und ausgeglichen werden.

Für uns handelt es sich darum, einmal deutlich werden zu lassen, welche ungeheure Rolle in der heutigen Wirtschaft die Möglichkeit spielt: die Leistungen in Geldeinheiten zu verrechnen und in diesen Einheiten auszugleichen. Die folgenden Ausführungen werden ohne weiteres auch die Begründung dafür bringen, warum wir, wenn wir als Privatwirtschafter das einzelwirtschaftliche Gebilde Unternehmung in der Gesamtwirtschaft zeichnen, von dieser Gesamtwirtschaft immer nur als Geldwirtschaft sprechen.

Gütermäßiges Denken ist in der heutigen Wirtschaft eine Unmöglichkeit. Durch die Arbeitsteilung ist jeder Wirtschafter dem Tausch auf der Grundlage der geldmäßigen Verrechnung und des geldmäßigen Ausgleiches verhaftet. Für den Wirtschafter gibt es heute keine Möglichkeit seine Leistungen konkret zu tauschen. Seine Leistungen müssen vielmehr in Geldeinheiten verrechnet und ausgeglichen werden.

Machen wir uns doch einmal die Vorgänge klar, die sich in

so riesigen Produktionsstätten abspielen, wie es heute elektrotechnische Fabriken, Schiffswerften, Lokomotivenfabriken sind. Wochen, Monate, ja Jahre können vergehen, bis ein Transformator oder Generator, bis eine Lokomotive oder ein moderner Dampfer gebaut ist. Durch diese Zeit hindurch leistet das in dieser Fabrik arbeitende Individuum Teilarbeit für Teilarbeit und trägt so zu dem Gesamtergebnis bei. Erst dann, wenn der Dampfer, der Generator oder die Lokomotive als „Ganzes" geschaffen ist, könnte es — wir wollen einmal annehmen, es gäbe kein Geld — zu einem Tausch im Konkreten kommen. Ein derartiger konkreter Tausch ist aber schlechthin eine Unmöglichkeit. Genau so undenkbar ist es, daß ein Schneider sich bereit erklärte, seine Leistung gegen die Leistung des Individuums X zu tauschen, das in jener Produktionsstätte, in einer Lokomotivenfabrik etwa, die Spezialleistung vollbringt, einem Stück Eisen durch Feilstriche eine bestimmte Form zu geben. Soll dieser Schneider vielleicht dieses Stück zugefeiltes Eisen — selbst wenn wir annehmen, er sei der Ansicht, es entspreche dem Tauschwert, den er für seinen Anzug angesetzt hat — in Tausch nehmen! Was dann? Das einzelne Teilstück nutzt ihm doch nichts. Er wird nun also weiterhin Anzüge gegen Teilleistungen, die in der Lokomotivfabrik zu vollbringen sind, tauschen müssen. Und dies wohl solange, bis er sich eine Lokomotive zusammenbauen lassen kann, wiederum als Spezialleistung von Individuen im Tausch gegen Anzüge. Gewiß, auch er braucht die Dienste einer Lokomotive, allein es ist wohl anzunehmen, daß er, noch ehe er einen Bruchteil der zu einer Lokomotive gehörigen Teilleistungen getauscht hat, verhungert ist. Schon bei dieser recht einfachen Gegenüberstellung, in der die Problematik einer Wirtschaftsverfassung, wie wir sie heute haben, jedoch ohne Geld, sondern angewiesen auf Naturaltausch, nur angedeutet ist, sehen wir die Unmöglichkeit der Entwicklung der Wirtschaft bis zu ihrer heutigen Form auf Grundlage des Naturaltausches. Für das nur eine Teilleistung produzierende Individuum wird es auf dem Wege des Naturaltausches doch vollkommen undenkbar, seinen Bedarf an Gütern, und schränke es diesen noch so ein, zu erlangen. Wir können wohl berechtigt annehmen, daß der anfänglich sehr geringe Bedarf, durch die Möglichkeit in Produktionsstätten zu arbeiten, eine Ausdehnung angenommen hat, die schlechterdings durch einen Tausch von Teilleistungen unmöglich zu befriedigen ist. Dazu kommt, daß vielfach das Ergebnis des Schaffens in solchen Produktionsstätten nur dann Sinn in der Wirtschaft bekommt, wenn sich an dem Gebrauch oder Verbrauch alle in der Verbundenheit lebenden Individuen beteiligen können.

Die Geldeinheit ist es, die diese auftretende Spannung zwischen Produktion und Konsumtion sich, theoretisch gesehen, in ein „Nichts“ auflösen läßt. Denn dann, wenn das Individuum, das in jener Lokomotivenfabrik die Aufgabe hat, dem Stück Eisen eine bestimmte Form zu geben, für diese Leistung in Geldeinheiten entlohnt wird, erlangt es, im Rahmen der Summe Geldeinheiten seiner Entlohnung, die Möglichkeit, sich andere Güter und Dienste zu beschaffen. In der Geldeinheit werden Leistungen verrechnet, mit ihr werden Leistungen ausgeglichen. Das Wesen des Geldes zwingt so jedes einzelne Individuum, welches in der Verbundenheit lebt, das Denken von Gut zu Gut, von Dienst zu Dienst oder Dienst zu Gut aufzugeben. Es gestattet ein derartiges Denken nicht mehr. Es erlaubt vielmehr einzig und allein das Denken von „Geld zu ‚Wieder'-Geld“. Ganz klar, wenn der Akt des Naturaltausches ausgeschaltet ist, so darf und kann kein Wirtschafter, solange er in dieser Wirtschaft produzieren und konsumieren will, beim Gut oder beim Dienst stehen bleiben. Der Kreislauf wirtschaftlicher Ueberlegung wird vielmehr sein: Geld $<\frac{\text{Gut}}{\text{Dienst}}>$ Geld. Ist es doch dem Geld allein eigentümlich, daß es den Zugriff zu jedem Gut oder Dienst erlaubt, während ganz und gar nicht durch jedes Gut oder jeden Dienst der Zugriff zu den gewünschten anderen Gütern oder Diensten gesichert erscheint. So ist denn auch kein Wirtschafter in der bestehenden Wirtschaftsform denkbar, dessen wirtschaftliches Denken und Handeln befriedigend damit zur Auslösung gekommen wäre, daß er sich Güter oder Dienste beschaffte. Nein, über jene Güter hinweg geht notwendig sein Denken und Handeln, da er in die heutige Wirtschaftsform eingegliedert ist, wieder zu Geld. Nur vermittels des Geldes vermag er sich die Leistungen Dritter zu beschaffen. Er kann so dieses Denken in Geld nicht ausschalten, will er in der wirtschaftlichen Verbundenheit mit anderen Individuen leben. Der Tauschakt wird zum Kaufakt, einem Akt zahlenmäßiger in Geldeinheiten ausgedrückter Verrechnung und Ausgleichung. Als Wirtschafter wird das Individuum so vollkommen von dem geldmäßigen Denken beherrscht.

Warum nun hat dieses geldmäßige Denken eine solch überwältigende Stellung in der heutigen Wirtschaftsform bekommen? Weitgehende Arbeitsteilung, die Spezialisierung der Leistung eines jeden einzelnen Individuums, zwingt das einzelne Individuum dazu, sich in wirtschaftlicher Perspektive vollkommen auf das Verrechnen und Ausgleichen in Geldeinheiten zu stützen:

Erstens, um sowohl in Verbindung mit anderen Individuen produzieren, als auch um seinen Bedarf durch die Produktion befriedigen zu können;

Zweitens, um die Möglichkeit zu bekommen, Aufwand und Ertrag einwandfrei als wirtschaftlich Denkender einander gegenüberstellen und so den Erfolg oder Nicht-Erfolg seines Wirtschaftens feststellen zu können.

Versuchen wir diese Zusammenhänge uns klar zu machen, indem wir sie darstellen.

Geht das Individuum in produktionstechnischer Richtung eine Bindung mit anderen Individuen ein, so wird diese Bindung immer von einer bestimmten Dauer und auch durchwegs für diese Dauer örtlich festgelegt sein. Hingegen wird die Bindung, die damit auftritt, daß die Individuen, die einzelwirtschaftlichen Gebilde, ihre Konsumwünsche befriedigen, immer nur vorübergehend entstehen; sie löst sich wieder, um zu gegebener Zeit von den Wirtschaftenden wiederum gesucht zu werden. Irgendwelcher Zwang zu längerer Bindung, wie ihn die Produktion mit sich bringt, ist hier kaum gegeben. Auch ist solche Bindung durchaus nicht örtlich festgelegt; wohl muß sie immer am Markte auftreten.

In der heutigen Wirtschaft ist es zur Trennung des Menschen als Produzenten von dem Menschen als Konsumenten gekommen. Das Individuum, das in unserem vorangegangenen Beispiel, als Produzent, in der Lokomotivfabrik die Aufgabe hat, durch Feilstriche einem Stück Eisen eine bestimmte Form zu geben, ist doch durch eben diese Art spezieller Arbeitsleistung vollkommen getrennt von dem gleichen Individuum als Konsument. Es kann den konkreten Erfolg seiner Arbeit nie und nimmer konsumieren. Erst dadurch, daß seine Leistung einen Markt gefunden hat, daß seine Leistung in Geldeinheiten ausgeglichen wird, vermag es durch seine Produktionsleistung seine Konsumtionswünsche zu befriedigen. Ermöglicht wurde also diese Trennung des Menschen als Produzenten von dem gleichen Menschen als Konsumenten in der heutigen Wirtschaftsform allein durch das Verrechnen jeder Leistung in Geldeinheiten und den Ausgleich dieser Leistungen in diesen Einheiten. Den einzelnen Individuen allerdings wird dieser Vorgang gar nicht bewußt werden. Sie erlangen ja mit dem Augenblick, in dem sie die Geldeinheiten zum Ausgleich ihrer speziellen Leistung erhalten haben, den Zugriff zu den von ihnen gewünschten Gütern.

Darin aber, daß der Mensch so getrennt als Produzent vom Konsument seine Leistungen konkretisieren kann, liegt die Bedeu-

tung, die die Geldeinheit zur Verrechnung und zum Ausgleich spielt in jener Bindung, die die Individuen als Produzenten produktionstechnischen Zwängen folgend, eingehen müssen, und in jener Bindung, die sie als Konsumenten ihren Bedürfnissen entsprechend eingehen.

Welche Eigenschaften aber hat nun dieses Geld, daß es alle jene Schwierigkeiten, die durch die Trennung des Menschen als Produzenten von dem Menschen als Konsumenten auftreten, zu überwinden vermag? Dem Gelde ist es eigentümlich, daß seine Einheit jede individuelle Bewertung, als auch jede exakte Messung, die der Mensch einem Gut oder Dienst gegenüber vornimmt, zu vereinen und messend zum Ausdruck zu bringen vermag. Die Geldeinheit ist es demnach, in der die messenden Einheiten der Mathematik, als auch alles für diese messenden Einheiten Unfaßbare im Handeln des Menschen, im wirtschaftlichen Denken zusammengefaßt wird. Sie ist für den Wirtschafter der allein bestehende und geltende Maßstab. Die messende Zusammenfassung verschiedenster Größen kann natürlich nur geschehen dadurch, daß das Individuum, indem es in Geldeinheiten denkt, wenn es Güter oder Dienste zu bekommen oder abzugeben wünscht, notwendig jede spezifische Qualität der Güter zertrümmert. Denkt der Käufer in spezifischen Qualitäten der Ware oder des Dienstes, die er zu kaufen wünscht, so drückt er das dem Verkäufer gegenüber immer nur in Geldeinheiten aus. Und zwar kann dieses Denken und Vergleichen in der Wirtschaft, wie sie heute besteht, nur in den Mengen der Geldeinheiten, die die Individuen für eine Ware oder einen Dienst ansetzen, zum Ausdruck kommen. Es ist also das Denken und Vergleichen in spezifischen Qualitäten für den Außenstehenden vollkommen überwunden. Es ist überwunden durch das quantitative Denken und Vergleichen der Qualitäten der Waren oder Dienste in den Quantitäten der für Ware oder Dienst von dem Individuum gleichgesetzten Menge von Geldeinheiten. Diese Mengenvorstellungen von Geldeinheiten für eine bestimmte Ware oder einen bestimmten Dienst — die Preisvorstellungen —, die sich die Individuen machen, führen zur Bildung des Marktpreises.

Das Zertrümmern der spezifischen Qualitäten, das durch das geldmäßige Denken stattfindet, sowohl dann, wenn es sich um das Gesamtergebnis von Leistungen, als auch dann, wenn es sich um eine Teilleistung selbst handelt, ermöglicht es, daß das Individuum sich auf Teilleistungen einlassen kann.

Da der Geldeinheit nicht anzusehen ist, ob sie zur Verrechnung und zum Ausgleich von Teilarbeit oder dem Gesamtergebnis der

verschiedenen aufeinander abgestellten Teilarbeiten gedient hat, tritt nach außen hin die Leistung von Teilarbeit nicht in Erscheinung. Der Geldeinheit haftet also von der Art der Arbeit als solcher nichts an. Sie ist anonym — und das ist gut so. Das allein kann das Individuum veranlassen, die Bindung mit anderen Individuen einzugehen. Daß das Individuum die Bindung eingeht, macht es in produktionstechnischer Richtung denkbar, das Gesamtprodukt in seinem Herstellungsprozeß in beliebig viele Teile zu zerlegen. Vom Standpunkt der Technik aus vermag also der Herstellungsprozeß und der Verteilungsprozeß unter dem günstigsten Aufbau des technischen Momentes „Kraft × Weg" zu erfolgen.

Als zweiten Punkt, der dem geldmäßigen Denken in der heutigen Wirtschaft eine so überwältigende Stellung erlangen ließ, haben wir die Möglichkeit aufgeführt, daß durch das Verrechnen und das Ausgleichen in Geldeinheiten, Aufwand und Ertrag von jedem wirtschaftlich Denkenden gegenübergestellt werden kann. Er vermag so den Erfolg oder Nicht-Erfolg seines Wirtschaftens festzustellen.

Daß es für den Wirtschaftenden wichtig ist festzustellen, wie sich in seinem wirtschaftlichen Handeln Aufwand und Ertrag zu einander verhalten, ob ihn sein Aufwand ein Mehr oder ein Weniger an Erträgen über den Aufwand erbracht hat, darf wohl als eine allgemeine wirtschaftliche Erkenntnis gelten, über die wir uns hier nicht weiter zu verbreiten brauchen. Daß es aber wiederum kennzeichnend für die heutige Wirtschaft ist, daß dieser Vergleich allein in Geld vor sich gehen kann, werden wir zu entwickeln versuchen.

Nehmen wir einmal an, ein Bauer stecke Kartoffeln. Diesem Bauern sei nun nicht die Möglichkeit gegeben, durch Zählen oder Wiegen noch sonst irgendwie die gesteckten Kartoffeln zu erfassen und festzuhalten. Ebensowenig habe er die Möglichkeit, die Ernte aus den gesteckten Kartoffeln zu erfassen. Der Bauer kann sich als Wirtschafter wohl nie Rechenschaft darüber geben, ob seine Arbeit von Erfolg war; er kennt ja weder Aufwand noch Ertrag. Erst dann, wenn er mengenmäßig durch Feststellung des Gewichtes oder der Stückzahl, sowohl die gesteckten Kartoffeln als auch die geernteten Kartoffeln, erfaßt, wird ihm die Feststellung von Erfolg oder Nicht-Erfolg möglich. Dabei ist die Feststellung mehr oder weniger genau, je nachdem, ob er die Stückzahl oder die Gewichtsmenge der Kartoffeln festgehalten hat. Bei der Messung in Stückzahl wird die stillschweigende Voraussetzung notwendig: Kartoffel gleich Kartoffel.

Nehmen wir nun in unserem Beispiel an, der Vergleich werde in Gewichtseinheiten vorgenommen. Kann dem Bauer dann als Wirtschafter dieser Vergleich genügen? Stellt er denn bei diesem Vergleich tatsächlich Aufwand und Ertrag fest? Steht in diesem Vergleich der gesamte Aufwand dem gesamten Ertrag gegenüber? Doch wohl kaum! Denn schließlich muß der Bauer zu der Aufwendung von x Kilogramm Kartoffeln auch den Aufwand an Zeit und an Arbeitskraft, die Aufwendungen, die er für Düngung gemacht hat, zählen. Er muß weiterhin noch einbeziehen die Aufwendungen, die er für den Boden in irgendwelcher Form hat; wir nehmen an, er habe das Feld für ein Jahr gepachtet.

Wie aber soll der Wirtschafter Pacht, Arbeitsaufwand, Düngung in dem Gewicht der gesteckten Kartoffeln festlegen? Wir haben angenommen daß die Gewichtseinheit bis jetzt die einzige messende und vergleichende Größe ist, in der der Bauer die Gegenüberstellung von Aufwand und Ertrag vornehmen kann. So vermag der Bauer also die Aufwandseite nicht ganz zu erfassen. Weiter, was nützte es ihm andererseits als Ertrag festzustellen, so und so viele Kartoffeln, in Gewichtseinheiten erfaßt, habe ich. Er will für seine Kartoffeln doch, soweit er sie nicht selbst konsumiert, andere Güter und Dienste. Wie soll er nun aber die Gewichtsmenge, die über seinen Eigenverbrauch geht, einsetzen in seine Ertragsrechnung? Vielleicht so, daß er 80 Kilogramm Kartoffeln gleich der Pflugschar setzt, die er im kommenden Jahr voraussichtlich beschaffen muß! Ist es nicht für ihn gänzlich unmöglich, Aufwand und Ertrag unter solchen Umständen zu vergleichen!

Und wieder ist es die Möglichkeit des Verrechnens und Ausgleichens von Leistungen in Geldeinheiten, die es zu dem notwendigen Vergleich von Aufwand und Ertrag kommen läßt. Vermöge der Eigenschaft der Geldeinheit, alle nur denkbar auftretende Daten im Handeln des Menschen in wirtschaftlicher Perspektive messend in seiner Einheit zu vereinen und zum Ausdruck zu bringen, gelingt es dem Wirtschafter in dem Augenblick, in dem er in Geld denkt, Aufwand und Ertrag in diesen Einheiten zu erfassen und sich auch gegenüber treten zu lassen. So kann es jetzt auch zur Feststellung von Erfolg oder Nicht-Erfolg kommen. Es ist selbstverständliche Voraussetzung, daß sich die Aufwendungen als Erträge tatsächlich in Geld verwandelt haben; denn dann, wenn der Wirtschafter nur in Geldeinheiten denkt, stellen die geernteten Kartoffeln noch nicht den Ertrag dar. Ertrag sind sie erst für ihn dann geworden, wenn sie sich in Geldeinheiten umgesetzt haben, wenn er sie verkauft hat.

Sind aber die Aufwendungen in Geldeinheiten Ertrag geworden, so gelingt es dem Wirtschafter ohne jede Schwierigkeit bei der geldmäßigen Gegenüberstellung von Aufwendungen und Erträgen zweifelsfrei festzuhalten, ob die Erträge die Aufwendungen übersteigen oder ob sie hinter diesen zurückbleiben. Nur dann wird er von einem erfolgreichen Wirtschaften sprechen, wenn der geldmäßige Ertrag die geldmäßigen Aufwendungen übersteigt.

Dieses Mehr an Erträgen also läßt sich, das zeigen uns die bisherigen Ueberlegungen, allein in Geld feststellen. Es wird allein in dem Vergleich erfaßt:

ausgegebene Geldeinheiten für Aufwendungen x

eingenommene Geldeinheiten für die mit diesen Aufwendungen geschaffenen Güter und Dienste $x + x'$

Der Wirtschafter kann also Aufwand und Ertrag nur vergleichen, wenn er erstens in Geld denkt, und wenn es zweitens für seine Leistung zu einem Verkauf und damit zu einem Preis gekommen ist. Dabei wird er, wenn er seine eigene Leistung teilweise selbst verbraucht, auch diesen Eigenverbrauch in dem Vergleich „Aufwand — Ertrag" in Geldeinheiten zum Ausdruck bringen müssen. Er muß notwendig so tun, als ob er seine eigene Leistung an sich verkauft. Erst der Verkauf erhebt dieses Denken in Geldeinheiten in jene Ebene der Rechenhaftigkeit, in der ein Vergleich von Aufwand und Ertrag erfolgen kann.

Der Wirtschafter stellt also allein in Geldeinheiten Aufwand und Ertrag rechenhaft gegenüber. Die Geldeinheit ist die messende Einheit im Gebiete der Wirtschaft. Die Geldeinheit kann aber nur unter der Voraussetzung als Maßstab dienen, daß sie in sich eine feste, unveränderliche Größe ist. Als Größe, mit der gemessen wird, darf sie selbst, zum wenigsten begrifflich, keinen Schwankungen unterliegen. Sie muß von jedem einzelnen, der sich ihrer zur Messung seiner Aufwendungen und seiner Erträge bedient, bedienen muß, als feststehend anerkannt sein. Indem der einzelne, in der heutigen Wirtschaft mit ihr mißt, erkennt er ihr die Eigenschaft eines jeden Maßes, die Konstanz der Größe, mit der gemessen wird, zu.

Was ist nun diese Größe mit der gemessen wird? Die Geldeinheit, die Währungseinheit ist zunächst einmal ein auf einen ganz „bestimmten" Stoff bezogenes Maß. Sie ist weiterhin fixiert durch eine „bestimmte" Gewichtsmenge dieses Stoffes für „eine" Währungseinheit. — Der „bestimmte" Stoff ist beispielsweise bei uns das Feingold. Die „bestimmte Gewichtsmenge" ist festgelegt durch die Relation 1 Kilogramm Feingold gleich 2790 Reichsmark; so-

mit 1 Reichsmark gleich $^1/_{2790}$ Kilogramm Feingold. Solange nun der Staat die Relation 2790 Einheiten gleich 1 Kilogramm Gold aufrecht erhält, und die in dem Staate lebenden Individuen in diesem Maße denken und rechnen, setzen sie die Güter und Dienste, die sie der Preisbildung unterziehen, in eine Beziehung zu dieser feststehenden Relation.

Es wäre vollkommen irrig anzunehmen, die Relation 2790 Einheiten gleich 1 Kilogramm Gold hätte sich geändert dann, wenn irgend eine Ware in einem zeitlichen Abstand aber sonst unter gänzlich gleichen Bedingungen einen verschiedenen Preis erzielt. Geändert hat sich lediglich das Preisverhältnis dieser bestimmten Ware zur Relation, indem die Ware nun vielleicht nicht mehr $3 \times {}^1/_{2790}$ Kilogramm Gold, sondern $5 \times {}^1/_{2790}$ Kilogramm Gold gleichgesetzt wird. Die Veränderung des Zählers in diesem Bruch kann, solange 1 Kilogramm Gold gleich 2790 Einheiten ist, doch niemals in jener Relation, in jener Festlegung, wieviel Gewichtsmengen Goldes auf eine Einheit entfallen, gesucht werden. Wie kann man da von schwankender Währung oder veränderlichem Geldwert reden? Würde eine offensichtliche Veränderung dieses Goldmengenverhältnisses vor sich gehen, so ließe sich der Ausdruck „Maßstab — messende Einheit" für die Geldeinheit nicht mehr rechtfertigen. Immer und immer wieder ist zu betonen, daß man nur dann messen kann, wenn man eine feststehende, keiner Veränderung unterworfene Größe als Maßeinheit hat. Die Geldeinheit ist bis heute in der Welt des Wirtschafters die einzige Größe, die immer wieder als messende Einheit verwendet wird und verwendet werden muß, solange nicht an ihre Stelle ein anderes ‚genaueres' Maß tritt. Bis heute hat sie dem einzelnen den Dienst des Messens erfüllt, solange der Staat die feste Relation erhalten hat.

Was stellt nun der Wirtschafter fest, wenn er Aufwand und Ertrag in Geldeinheiten vergleicht? Nehmen wir einmal an, in unserem oben aufgeführten Beispiel habe der Bauer an:

Ausgaben für Saatkartoffeln, Pacht, Düngung, Arbeitskraft einschl. Ernte der Kartoffeln	4185.— Einheiten
Einnahmen für die geernteten Kartoffeln	4882.50 Einheiten.

In diesen Zahlen sind Aufwand und Ertrag gegenübergestellt. Es ergibt sich für den Bauern ein Mehr an Geldeinheiten aus dem Ertrag gegenüber den Aufwendungen von 697.50 Geldeinheiten. Diese 697.50 Geldeinheiten stellen das Mehr der Periode dar, in der er mit 4185.— Geldeinheiten gewirtschaftet hat.

An diesem Mehr ändert sich auch dann nichts, wenn sich beispielsweise die Aufwendungen für 1000 Kilogramm Kartoffeln für die kommende Aufwandsperiode von 2092,50 Geldeinheiten geändert haben auf 3138.75 Geldeinheiten, sodaß 1 Kilogramm Kartoffeln, das in der ersten Periode einen Aufwand von 2,0925 Einheiten gleich $\frac{2{,}0925}{2790}$ Kilogramm Gold verursachte, nunmehr einen Aufwand von 3,13875 Geldeinheiten gleich $\frac{3.13875}{2790}$ Kilogramm Geld erfordert. Denn in Gewichtsmengen Gold gerechnet, zeichnet sich das Ergebnis der ersten Periode folgendermaßen:

Ausgaben 4185.— Geldeinheiten gleich 1.5 Kg. Gold
Einnahmen 4882.50 Geldeinheiten gleich 1.75 Kg. Gold, also
ein Mehr an Gewichtsmengen Gold von 0.25 Kg.

Dieses Mehr an Gold kann, solange die Relation 1 Kilogramm Gold gleich 2790 Reichsmark gilt, nicht abgestritten werden, da ja eben dieser Aufwands- und Ertragsvergleich ein Gewichtsmengenvergleich ist, der sich nur durchführen läßt bei dem Zurückführen jeder spezifischen Qualität auf die generelle Qualität des Stoffes Gold, die sich quantitativ und qualitativ immer ganz gleich und unverändert in jeder beliebigen Größe ausdrücken läßt.

Dieses Mehr an Geldeinheiten kann also einzig und allein in der bestehenden Wirtschaft, solange die Rechenhaftigkeit des Vergleiches von Aufwand und Ertrag gewahrt bleiben soll, auf Goldmengen zurückgeführt werden, wenn je ein Zweifel darüber entsteht, ob es tatsächlich ein Mehr darstellt. Die Geldeinnahmen aber umzurechnen in die Güter und Dienste, die als Aufwendungen in der nächsten Periode notwendig werden und nun erst durch den Mengenvergleich der Güter und Dienste, die in der zweiten Periode mit den Einnahmen aus der ersten Periode beschafft werden können, ein Mehr oder ein Weniger an Gütern und Diensten gegenüber der der ersten Periode festzustellen, würde doch nichts anderes bedeuten, als die Geldrechnung zuerst einführen, um sie im entscheidenden Augenblick zu negieren. Damit ergibt sich zweitens, daß dieses Mehr immer nur durch den Vergleich der Summe des Geldertrages gegenüber den gewesenen Aufwendungen festgestellt werden kann. Dieses Mehr ergibt sich, will man nicht die Gesetzmäßigkeit der Geldrechnung als Goldmengenrechnung verneinen, niemals dadurch, daß man den Ertrag aus den Aufwendungen der ersten Periode mit den geldlichen Aufwendungen, die in der zweiten Periode notwendig werden, goldmengenmäßig, also

auf der Basis der Geldrechnung, oder gar in spezifischen Gütern und Diensten vergleicht.

Es hieße denn doch zweifellos die Zielsetzung des Wirtschafters auf den Kopf stellen, wollte man behaupten, daß sein wirtschaftliches Denken von dem Ertrag der ersten Periode zu den Aufwendungen der zweiten Periode gehe. Zunächst muß dieser Ertrag doch einmal entstanden sein. Ertrag entsteht aber für den Wirtschafter erst, wenn er Aufwendungen gemacht hat. Setzt er nun den Ertrag aus der ersten Periode in Beziehung zu den Aufwendungen, die in der zweiten Periode entstehen, so negiert er ein für alle mal die Aufwendungen der ersten Periode. Diese Aufwendungen fallen in seinem Vergleich für immer weg. Was ist damit erreicht, daß er Ertrag der ersten Periode und Aufwand der zweiten Periode einander entgegenhält?

Wie will er denn dann das Mehr, das der Ertrag vielleicht erbracht hat, feststellen, wenn er nun keine neue Periode mehr beginnt? Das einzige, was er auszusagen vermag, ist: so und so viele Geldeinheiten liegen als Ertrag vor. Doch wie er gewirtschaftet hat, ob mit Erfolg oder ohne Erfolg, vermag er nicht festzustellen. Nun könnte er natürlich allenfalls die Aufwendungen der ersten Periode, die bis jetzt in keiner Verknüpfung mit dem wirtschaftlichen Geschehen stehen, dem Ertrag der letzten Periode gegenüberstellen:

Aufwendungen der ersten Periode	x	Geldeinheiten
Erträge der letzten Periode	x+n	Geldeinheiten.

Damit würde er aber doch zweifellos mit einem Schlag seine ganze grundsätzliche Einstellung zur Errechnung des Mehr des Ertrages über die Aufwendungen der kommenden Periode aufgeben.

Tatsächlich kann aber die Einstellung zur Errechnung des Mehr oder des Weniger der Gelderträge über die Geldausgaben doch nur so sein, daß der Wirtschafter vergleicht: Ausgaben in der ersten Periode des Wirtschaftens zu Einnahmen der ersten Periode des Wirtschaftens. Damit muß diese Periode des Wirtschaftens für ihn abgeschlossen sein. An diese erste Periode des Wirtschaftens mit bestimmten Ausgaben, die einen bestimmten Geldertrag ergaben, reiht sich nun die zweite Periode des Wirtschaftens, in der am Ende wieder Ausgaben und Einnahmen gegenübergestellt werden. So reiht sich Periode an Periode, jede dadurch gekennzeichnet, daß sie für sich eine Einheit darstellt.

Wir haben angenommen, daß alle Ausgaben, die zur Beschaffung von Gütern und Diensten geführt haben, über diese Güter und Dienste hinweg in dieser Periode zu Wiedergeld geworden

sind. Allein unter dieser Voraussetzung kann ja der Vergleich zwischen Geldausgaben und Gelderträgen zustandekommen.

Halten wir demnach nochmals fest: das Denken in Geld, die Preisbildung, das Rechnen in Geld und zwar das Rechnen in Geld innerhalb der in sich abgeschlossenen Periode „Aufwand-Ertrag" sind die Voraussetzungen, unter welchen allein begrifflich — logisch ein Mehr oder ein Weniger zwischen Aufwand und Ertrag sich feststellen läßt.

2. Bestimmung der wirtschaftenden Einheit — die Unternehmung.

In der vorliegenden Arbeit haben wir uns die Aufgabe gestellt, das Problem des Gewinnes darzustellen, wie es sich in einem Typ der erwerbsorientierten Einzelwirtschaft, der „Unternehmung", für die der Betrieb Mittel zum Zweck ist, zeigt. Ehe wir das können, müssen wir nun noch, nach jenen Ausführungen über die Bedeutung der Geldeinheit als Maßeinheit für die Feststellung des Erfolges des Wirtschaftens, auch das einzelwirtschaftliche Gebilde, das nach Gewinn strebt, „die Unternehmung", analysieren. Wir müssen zeigen, wie sie sich in die Geldwirtschaft eingliedert. Die Anschauungen über das Wesen dieses Typs der erwerbsorientierten Einzelwirtschaften, den wir als Unternehmung bezeichnen, stimmen in den verschiedenen Lehren von den Einzelwirtschaften nicht überein. Einige jener Anschauungen werden wir aufzeichnen. Vorausschicken dürfen wir hier noch die ganz allgemeine Feststellung, daß auch dann, wenn verschiedene Anschauungen von dem Wesen dieses einen Typs der erwerbsorientierten Einzelwirtschaft sich gegenüberstehen, doch immer eine Festlegung dieses besonderen Typs in den Begriffen „Unternehmungs-Betrieb" zu finden ist. Jedoch nicht immer liegt das gleiche Sehen wirtschaftlicher und technischer Gegebenheiten und Zusammenhänge der begrifflichen Festlegung zugrunde.

Verschieden sehen die Vertreter der Einzelwirtschaftslehre das gleiche wirtschaftliche Gebilde in die heutige Wirtschaft gestellt, verschieden sehen sie die Zusammenhänge heutigen Wirtschaftens. So gewinnen die Begriffe Betrieb und Unternehmung in jenen verschiedenen Lehren ihren eigenen Inhalt. In jeder Lehre aber bildet dieses spezifische Sehen die Grundlage für die verschiedene Darstellung des Gewinnes.

Wir werden in der Abhandlung neben dem Rieger'schen Unternehmungs- und Betriebsbegriff, der, wie die Ausführungen zeigen

werden, mit unserer Anschauung über das Wesen der Unternehmung und des Betriebes übereinstimmt, noch die beiden entgegengesetzten Anschauungen von Nicklisch und Schmalenbach bringen. Dabei werden wir uns kritisch mit den gegenteiligen Anschauungen auseinandersetzen und in der Folge auch den Gewinnbegriff bei Schmalenbach und Nicklisch entwickeln und kritisieren. Die Darstellung und Kritik geschieht immer mit der Zielsetzung, unsere Anschauung über das Wesen der Unternehmung und des Betriebes und damit schließlich auch unsere Auffassung über das Wesen des Gewinnes klarer werden zu lassen und zu rechtfertigen!

Entwickeln wir zunächst unsere Auffassung vom Wesen der Unternehmung und des Betriebes! Wie wir schon nachgewiesen haben, ist durch die heutige Form der Wirtschaft, jeder in der Wirtschaftsgemeinschaft lebende Wirtschafter auf den Tausch seiner Leistungen gegen die Leistungen anderer Wirtschafter angewiesen.

Es ist die Selbstständigkeit, die das Individuum als Wirtschafter in der isolierten Wirtschaft hatte, restlos aufgegeben. Das Zustandekommen von Tauschhandlungen bleibt nicht passender Gelegenheit überlassen, sondern ist schlechthin die Voraussetzung des heutigen Wirtschaftens geworden.

Innerhalb solcher Wirtschaftsgemeinschaft ist der Wirtschafter unabwendbar mit dem Geschick aller anderen Wirtschafter verbunden. — Nur zu deutlich spüren wir das in der Zeit der Wirtschaftskrise. Gibt es einen Konkurs, der in seinen Auswirkungen allein auf den einzelnen Unternehmer beschränkt bleibt? — Dieses Angewiesensein auf alle anderen ist verursacht durch die spezialisierte Teilarbeit des einzelnen Wirtschafters. Der Wirtschafter braucht als Produzent, der auf die Herstellung der in seiner Einzelwirtschaft notwendigen und verschiedenen Güter zu Gunsten spezialisierten Leistungseffektes verzichtet, zweierlei Sicherheiten. Er muß einmal die Gewähr haben, daß seine eigenen Erzeugnisse, die er als Ergebnis seines Spezialistentums ja nicht mehr konsumieren kann — bestenfalls nur mehr zu einem Bruchteil — Abnehmer finden. Er muß sich aber weiter auch darauf verlassen können, daß alle die Güter, die er in seiner Wirtschaft als Konsument und Produzent braucht, von anderen Wirtschaftern produziert werden. In dem Augenblick aber, in dem der Wirtschafter seine Leistungen nicht mehr daraufhin einstellt, unabhängig von jedem anderen Wirtschafter seine Güter herzustellen, gibt es für ihn nur eines: absolutes Vertrauen erstens darauf, daß die Güter, deren er bedarf, durch die Teilarbeit der in der Gemeinschaft lebenden Wirtschafter produziert werden, und

zweitens darauf, daß ein Tausch solcher Güter gegen die Ergebnisse seiner Leistungen jederzeit möglich ist.

Innerhalb solcher Wirtschaftsform bleiben dem Wirtschafter die beiden Möglichkeiten sich den Lebensunterhalb zu schaffen: Herstellung von Gütern — Vermittlung von Diensten. Die für diese beiden Möglichkeiten von dem Wirtschafter aufgewandte Arbeit wird in dem weiteren Verlauf der Abhandlung durch den Begriff der Leistung und die Verwirklichung der Idee, sich Leistungen in gewissen Zusammenhängen vollziehen zu lassen, in dem Begriff der Leistungsgestaltung erfaßt. Die Leistungsgestaltung kann sowohl im Sinne der Wirtschaft als auch im Sinne der Technik erfolgen. Daß sich die technische Leistungsgestaltung erst vollziehen kann, wenn die Idee dieser Leistungsgestaltung im Sinne der Wirtschaft ihre Bejahung gefunden hat oder zu finden glaubt, wird sich aus den weiteren Ausführungen ergeben. Bestimmend für die Herstellung von Gütern und die Vermittlung von Diensten ist:

erstens, Art und Intensität der Leistung — der Arbeit — des einzelnen in der Verbundenheit lebenden Individuums;

zweitens, die Leistungsgestaltung;

drittens, das Verhältnis der für Warenherstellung gegenüber der für Warenvermittlung aufgewandten Arbeit.

Herrscht hinsichtlich dieser bestimmenden Faktoren nicht, entsprechend den quantitativen und qualitativen Wünschen der Individuen, Abstimmung, so muß es notwendig dazu kommen, daß Waren geschaffen werden, ohne daß Gegenleistungen zu erwarten sind, oder daß Leistungen, die auf die Vermittlung von Diensten eingestellt sind, gar nicht zur Auslösung kommen.

Der Preis für Waren und Dienste ist es, der immer wieder den handelnden Wirtschafter auf das denkbar günstigste Verhältnis zwischen den beiden Leistungssummen hinstreben läßt. In dem Preis kommt der Befriedigungswille jedes Wirtschafters, als auch das Vermögen, seine Wünsche zu befriedigen, zum Ausdruck. Dieser Befriedigungswille nun ist von Einfluß auf die Intensität der Leistung und die Gestaltung des Verhältnisses der Leistungsaufwendungen für Waren gegenüber den Aufwendungen für Dienste. Dieser Einfluß des einzelnen Wirtschafters kann aber in der heutigen Wirtschaftsverfassung nicht dazu führen, daß er von sich aus das Verhältnis zu bestimmen vermöchte. Kein Wirtschafter kann sich zum Gestalter des Verhältnisses der Leistungsaufwendungen und der Leistungsintensitäten aufwerfen. Das Handeln der Gesamtheit der Wirtschafter wirkt notwendig auch auf das Handeln des einzelnen Wirtschafters gestaltend, gleichviel ob er als Pro-

duzent oder Konsument auftritt. Der Einfluß der Gesamtheit bestimmt die Mittel, deren sich der einzelne Wirtschafter bedienen kann.

Nun finden wir aber in der Geldwirtschaft die Erscheinung, daß der Wirtschafter dann, wenn er als Produzent auftritt, vielfach ohne dieses ‚Bestimmen der Mittel durch die Gesamtheit', Leistungen organisiert. So setzt er doch scheinbar eigenmächtig die Mittel fest, die zur Herstellung von Gütern führen und trifft eigenmächtig Vorbereitungen zu Diensten. Wir sagen ‚scheinbar', denn für die durch diese Eigenmächtigkeit geschaffenen Güter oder vorbereiteten Dienste muß es zu einer nachträglichen Konzessionierung kommen. Das heißt, die Güter, die hergestellt wurden, müssen gekauft, die Dienste, die vorbereitet wurden, müssen in Anspruch genommen werden. Seine Güter und Dienste mit Erfolg zu verkaufen, ist ja das Ziel des Wirtschafters. Hat der Wirtschafter die Mittel, die zur Herstellung von Gütern oder zum Vermitteln von Diensten führen, bestimmt, so wird es für diese Güter und Dienste zu einem nachträglichen Anerkennen oder Ablehnen kommen, sobald jene Güter und Dienste am Markte erscheinen. Das Bejahen oder Verneinen der Güter und Dienste liegt einzig und allein in den Preisen, die sie am Markte erzielen. So gibt denn den Entscheid über das geldliche Schicksal des verfolgten Zieles die Preisbildung für die Güter und Dienste, die der Wirtschafter hergestellt hat. In der Preisbildung kommt die Konzessionierung der Leistungsgestaltung zum Ausdruck. Der Wirtschafter wird also das ‚eigenmächtige' Bestimmen der Mittel so vornehmen müssen, daß er mit dem erfolgreichen Verkauf seiner Güter und Dienste rechnen kann.

Was aber kann den einzelnen Wirtschafter veranlassen, aus eigenmächtiger Bestimmung heraus Mittel zum Zwecke der Herstellung von Waren oder der Vermittlung von Diensten zu wählen, und sich dabei der Gefahr auszusetzen, daß solche Leistungsgestaltung abgelehnt wird? Hier gibt es in wirtschaftlicher Perspektive offensichtlich nur eine Erklärung: diese Individuen unternehmen die Verwirklichung solcher Zielsetzung allein in der Erkenntnis, daß hierbei die Spanne zwischen Geldausgabe für Aufwendungen von Mitteln zum Zwecke der Erreichung des technisch gesetzten Zieles und dem Gelderlös, bei nachträglicher wirtschaftlicher Anerkennung des gesetzten Zieles, größer ist, als bei der zu verwirklichenden Leistungsgestaltung nach erfolgtem Bestimmen der Mittel durch einzelne Individuen.

Nimmt nun diese Gestaltung von Leistungen als Mittel zum Zweck der Herstellung von Gütern oder der Vermittlung von Dien-

sten eine gewisse Ausdehnung und Konzentrierung an, so haben wir jenes einzelwirtschaftliche Gebilde vor uns, das wir als „Unternehmung“ bezeichnen. Kennzeichnend für jenes einzelwirtschaftliche Gebilde ist es, daß sein ganzes Handeln möglichst hohem geldlichen Erfolg gilt. Auch jene Ausdehnung und Konzentrierung gilt diesem Erfolgsstreben.

Die Konzessionierung findet, wie wir gesehen haben, ihren Ausdruck in der Preisgestaltung für die von dem Unternehmer hergestellte Ware oder den geleisteten Dienst. Die Unternehmer müssen diese Festsetzung des Preises für Ware oder Dienst erst nachträglich über sich ergehen lassen, nachdem alle Ausgaben bestehen, die zur technischen Erreichung des Zieles notwendig sind. Die Wirtschafter also, die ihr Handeln auf möglichst hohen geldlichen Erfolg abstellen, müssen notwendig so tun, als ob ein Vorausnehmen der Preisgestaltung möglich wäre. Tatsächlich kann sich die Idee der Unternehmung nur aus der Erfahrung heraus entwickeln, daß ständig Bedürfnisse vorliegen werden. Mögen diese auch in Art und Ausmaß wechseln, ja sich in Art und Ausmaß von der Angebotsseite her beeinflussen lassen, so gibt es doch innerhalb der Bedürfnisse ein Beharrungsvermögen, diktiert durch die heutige Verkettung der Wirtschafter untereinander.

Für den Unternehmer kommt allein in der Geldwerdung seiner Güter und seiner Dienste die Einstellung aller in der Gemeinschaft mitlebenden Individuen seiner Leistungsgestaltung gegenüber zum Ausdruck. So findet er in dem geldlichen Schicksal seiner Güter und seiner Dienste allein die Rechtfertigung für das ‚eigenmächtige‘ Bestimmen der Mittel.

Doch nicht allein die Rechtfertigung für das Bestimmen der Mittel ergibt sich hieraus für den Unternehmer. Vielmehr sucht er in der Größe „geldlicher Erfolg“ den Ausgleich zu finden für das Wagnis, das bedingt ist dadurch, daß es zu einer Preisbildung für die Güter und Dienste erst dann kommt, wenn die Idee der Leistungsgestaltung durch den Apparat der organisierten Leistungen und die damit verbundenen Aufwendungen technisch verwirklicht worden ist. Dieses Wagnis nun aber wächst mit der Ausdehnung und Konzentrierung, der auf die Gestaltung der Herstellung von Waren und der Vermittlung von Diensten bei der technischen Erreichung der Zielsetzung aufgewandten Leistungen.

Wir haben diese Ausdehnung und Konzentrierung als kennzeichnend für jenes einzelwirtschaftliche Gebilde Unternehmung festgelegt. Dabei müssen wir nun allerdings zugeben, daß es nicht möglich ist, die Grenze anzugeben; die Ausdehnung und Konzentrierung

also zahlenmäßig festzulegen, von der ab wir eine Unternehmung vor uns haben. Wir können aber ‚Handwerk, Kleinhandel, Kleingewerbe' einerseits und ‚Unternehmung' andererseits als Antipoden gegenüberstellen. Es gibt zweifellos Varianten und Uebergänge zwischen diesen gegensätzlichen Polen. Es wäre eben von Fall zu Fall zu entscheiden, ob wir es mit einer Unternehmung zu tun haben oder nicht. Zur Klarheit über die innere Struktur dieser beiden Antipoden werden uns die Ausführungen über den Betriebsbegriff bringen.

Wir stehen nun vor der Frage: Wie und wo findet das technische Erreichen des angestrebten Zieles, Herstellung von Waren, Vermittlung von Diensten statt und was ist das Kennzeichnende, wenn Herstellung und Vermittlung unter der Unternehmungsidee stehen? Das Mittel zum Zweck jeder Leistungsgestaltung mit der Zielsetzung Ware oder Dienst ist der Betrieb. Der Betrieb wird gebildet aus organisierten Leistungen. Die Leistungen treten auf sowohl in der Form von Maschinen, Gebäuden, Werkzeugen, Rohstoffen, Hilfsstoffen, als auch in der Form von Arbeitskraft einzelner Individuen. Der Aufbau dieser Mittel wird verschieden sein, je nach dem, welches Ziel sich der Erwerbsstreber gesetzt hat.

Die Mittel werden beim Handwerker, Kleinhandel, Kleingewerbe andere sein als bei der Unternehmung; dort strebt der Wirtschafter nach „sicherem Verdienst", hier aber nach „möglichst hohem geldlichen Erfolg". Für den Wirtschafter, der nach möglichst hohem geldlichen Erfolg strebt, werden jene Mittel Risiken mit sich bringen, für den jedoch, der nach sicherem Verdienst strebt, dürfen sie das nicht. Denn sicheren Verdienst haben wollen und doch wagen, schließt sich aus. Daß der Aufbau der Mittel dann, wenn es sich darum handelt, Ziele zu verfolgen, wie sie etwa dem Staate, der Kommune oder der Kirche gegeben sein können, wiederum anders sein kann als bei der Unternehmung und ihren Antipoden, ist ohne weiteres einzusehen. In unseren weiteren Betrachtungen scheidet aus: Die Gestaltung von Leistungen, die die Erreichung ihres Zieles nicht in der Rechenhaftigkeit und Vergleichbarkeit des Geldes aufzuweisen vermögen; Ziele also, die außerhalb des Strebens nach sicherem Verdienst oder nach möglichst hohem geldlichen Erfolg liegen.

Wie entwickelt sich nun der Betrieb, der unter dem Verdienststreben des Handwerks steht und wie sieht die Betriebsgestaltung bei der Unternehmung aus? Beide haben das Gemeinsame, daß die Gestaltung ihres Betriebes unter dem Einfluß der Bepreisung ihrer Waren- oder Vermittlungsleistung durch den Markt steht.

Nur wird bei dem Aufbau eines Betriebes, der sich mit dem Absatz seiner Betriebsleistung an ein übersehbares Gebiet wendet, der auf Grund von Kundenbestellung erfolgt, sehr viel weniger aufs Spiel gesetzt, als bei einem Betriebsaufbau, der sich für den Absatz seiner Leistung an ein völlig unübersehbares Gebiet, für eine ungewisse Nachfrage, eine zu vermutende Absatzmöglichkeit einzurichten hat.

Die Unterschiedlichkeit der notwendigen Betriebsgestaltung zeigt sich in dem zahlenmäßigen Niederschlag für das Anlagevermögen und das Betriebsvermögen, die erforderlich sind, um einerseits den Verdienstgedanken des Handwerks, der Arbeit im Betrieb auf Bestellung zu verwirklichen und die andererseits erforderlich werden, um der Idee der Unternehmung, dem Streben nach möglichst hohem geldlichen Erfolg gerecht zu werden.

Das Handwerk wird sich nie dem Arbeitsrhythmus eines Teiles seines Anlagevermögens, der Maschinen, mit allen seinen Folgeerscheinungen verhaften. Es wird konkretisierte Leistungsgestaltung in Form von Maschinen, Rohstoffen, Hilfsstoffen in nur ganz beschränktem Maße in seinem Betrieb festlegen. Die Organisation in Form von Arbeitskraft an Menschen zum Zwecke des Verdienens ist gewöhnlich in der und mit der Arbeitskraft des Verdienststrebers selbst erschöpft. Höchstens, daß die Leistungen einiger weniger Individuen in die zweckstrebige Organisation mit eingegliedert sind. Der handwerksmäßige Betrieb erfordert keine Rechnungslegung seiner betrieblichen Vorgänge nach Art und Umfang der Unternehmungsbuchführung und der Unternehmungsbilanz. Wie sollte die Verdienstspanne des Kleingewerbetreibenden den Apparat der Organisation von Leistungen ertragen, der einzig und allein den Zweck hat, die Aufwendungen aller aufgetretenen Leistungen als auch das Ergebnis dieser Gesamtaufwendungen bei der Ueberwindung der Marktschwelle zahlenmäßig zu registrieren, um das Gesamtergebnis den Betriebsbedingtheiten entsprechend zusammenzustellen. Erübrigt sich doch eine derartige Organisation schon deshalb, weil der Wirtschafter sowohl seinen Betrieb, als auch den zu versorgenden Markt vollkommen übersieht und die Leistungsgestaltung doch nur zum ganz geringen Teil beim Ueberschreiten der Marktschwelle auf Zielgewährung eingestellt ist.

Gänzlich anders liegen die Verhältnisse bei der Unternehmung. Die Festsetzung und Festlegung des Anlage- und Betriebsvermögens ist folgenschwer für die Unternehmung. Das Risiko der Gestaltungsidee ist gerade auch darin zu suchen, daß sowohl in dem Anlage- wie auch in dem Betriebsvermögen, nicht nur eigene, sondern auch fremde

Mittel in einem Unternehmen herangezogen sind. Das Anlage- und Betriebsvermögen wird dadurch bestimmt, daß die Unternehmung grundsätzlich eine örtliche Beschränkung und damit eine klare Uebersicht über das Absatzgebiet ihrer Güter und Dienste aufgibt und für das Aufgeben dieses Sicherheitskoeffizienten die Möglichkeit höchsten geldlichen Erfolges einsetzt.

Die vielfache Ausdehnung des Absatzgebietes bringt eine vielfache Ausdehnung der Organisation und der Konzentrierung der Leistungen mit sich. Die Höhe des Anlagevermögens und des Betriebsvermögens, die in einem direkten Verhältnis zu der Ausdehnung und Konzentrierung der Leistung steht, zwingt die Mitarbeit fremden Geldes zu suchen. Damit ergibt sich nun aber auch die Notwendigkeit einer Kontrolle über die übersichtslos gewordenen Aufwendungen für Leistungen in den technischen und kaufmännischen Teilen des Betriebes und den Erfolg oder Nicht-Erfolg, der sich mit dem Ueberwinden der Marktschwelle bildet.

Ist die Unternehmung einmal mit einem bestimmten Anlage- und Betriebsvermögen ausgestattet, so ist sie für kürzere oder längere Zeit — entsprechend den konkreten Dingen, die hinter den Zahlen des Anlage- und Betriebsvermögens stehen — an die Gebäude, Maschinen, Werkzeuge, Rohstoffe, Hilfsstoffe, Löhne und Gehälter gebunden.

Alle Leistungen, die in der Unternehmung auftreten, müssen einen zahlenmäßigen Ausdruck in Geld finden; nur dann sind sie für die Unternehmungsrechnung faßbar. Das Verrechnungswesen, die Registrierung der zahlenmäßigen Niederschläge der Leistungen, die im Zusammenhang mit der Unternehmung stehen, und die Arbeiten, die mit der Verbindung der Unternehmung mit der Gesamtheit, mit dem Ueberschreiten der Marktschwelle entstehen, hat der kaufmännische Betrieb rational abzuwickeln. Dem technischen Betrieb obliegt lediglich die Gestaltung der Herstellung von Gütern oder der Vermittlung von Diensten im Konkreten.

Nach den vorangegangenen Ausführungen haben wir als Voraussetzung zum Betriebsbegriff die Verwirklichung der Idee, sich Leistungen in gewissen Zusammenhängen vollziehen zu lassen. Im Betrieb sind Arbeitsvorgänge organisiert unter der Zielsetzung: bestimmtes Gut, bestimmter Dienst. Der Betriebsbegriff ist demnach bestimmt durch die in Zahlen erfaßbare, in ihrem Ausgang berechenbare Verbindung von Materie und handelndem Individuum. Zu unterscheiden haben wir innerhalb des Betriebsbegriffes zwischen der Technik der Herstellung von Gütern und der Technik der Vermittlung von Diensten. Bei der Technik der Herstellung der

Güter konkretisiert sich die aufgewandte Arbeit für den Betrieb in der ver- oder bearbeiteten Materie. Die für die Vermittlung von Diensten aufgewandte Arbeit ist für den Betrieb mit dem Augenblick des Geleistetseins verschwunden. Erfaßt wird auch im Betrieb in beiden Fällen die Arbeit durch das aufgewandte geldliche Aequivalent, durch die ausgegebenen Summen von Geldeinheiten.

Die Aufgabe der Technik der Güterherstellung ist es, die von dem Unternehmer gewünschte Herstellung von Gütern, entsprechend dem heutigen Stand technischer Einsicht vor sich gehen zu lassen. Die Aufgabe der Technik der Dienstvermittlung ist es, die Vermittlung der in der Unternehmung aufgewandten Arbeit rational vor sich gehen zu lassen, sowie das Ergebnis der gesamten unter der Unternehmungsidee aufgewandten Leistungen hinsichtlich des Erfolges oder Nicht-Erfolges in ein System zu bringen.

Fassen wir die vorangegangenen Ausführungen zusammen: Die Herstellung von Gütern und die Vermittelung von Diensten sind die Möglichkeiten, die dem Wirtschafter zur Schaffung seines Lebensunterhaltes in der heutigen Form der Wirtschaft gegeben sind. Die Herstellung von Gütern und die Vermittlung von Diensten kann sowohl unter der Idee des Strebens nach dem „sicheren Verdienen" eines Handwerkers, Kleingewerbetreibenden oder Kleinhändlers, als auch unter der Idee des „Strebens nach möglichst hohem geldlichen Erfolg" des Unternehmers vor sich gehen. Geschieht die Herstellung oder Vermittlung in dem Gedanken nach sicherem Verdienst, so erfolgt der Leistungsaufwand, der zu dem Ergebnis Gut oder Dienst führen soll, auf Grund vorangegangener Bestimmung der Mittel durch eines der in der Wirtschaftsgemeinschaft lebenden Individuen. Es kommt erst dann zu Leistungsaufwendungen, wenn der Auftrag, eine bestimmte Ware herzustellen oder einen bestimmten Dienst zu vermitteln, von einem Individuum gegeben ist. Erst dann wird der Apparat der Leistungsgestaltung in Bewegung gesetzt. Wird mit der Herstellung oder Vermittlung das Ziel „möglichst hoher geldlicher Erfolg" angestrebt, so wird der Leistungsaufwand auf Grund eines ‚eigenmächtigen' Bestimmens der Mittel durch den Wirtschafter, der das Ziel anstrebt, vorgenommen. Der Wirtschafter muß bei dem Aufwenden von Leistungen dann notwendig so tun, als ob es ihm möglich wäre, Art, Menge und Preisgestaltung der Waren oder Dienste, die die einzelnen Individuen in Zukunft für sich in Anspruch nehmen werden, voraus zu bestimmen.

Der technische Vollzug der Warenherstellung und der Vermittlung von Diensten erfolgt bei dem Streben nach „möglichst hohem

geldlichen Erfolg" als auch bei dem Streben nach „sicherem Verdienst" in den Betrieben. Der technische Vollzug der Herstellung und der Vermittlung ist für den Unternehmer wie für den Kleingewerbetreibenden immer nur Mittel zum Zweck des wirtschaftlichen Vollzuges. Das Ziel des wirtschaftlichen Vollzuges ist aber bei der Unternehmung nicht „sicherer Verdienst", sondern vielmehr „möglichst hoher geldlicher Erfolg"! Dies führt denn auch zu dem verschiedenen Aufbau und der verschiedenen Ausdehnung der Betriebe der Unternehmung einerseits und des Handwerks, Kleingewerbes und Kleinhandels andererseits. Das Ziel des wirtschaftlichen Vollzuges wird nun aber bei dem Streben nach Verdienst zahlenmäßig festgelegt, noch ehe es zur technischen Ausführung der Herstellung und der Vermittlung kommt. Ein Risiko wird so beim Verdienststreber nicht eingegangen. Anders bei dem Unternehmer; hier liegt gerade in dem wirtschaftlichen Vollzug, in der Ueberwindung der Marktschwelle, die ganze Problematik des Unternehmens, das Risiko des Wiederfindens des Anschlusses an Geld.

In den beiden Fällen nun, sowohl in dem Falle des Strebens nach „sicherem Verdienst", als auch in dem Falle des Strebens nach möglichst hohem geldlichen Erfolg", ist eben die wirtschaftliche Idee das treibende Element, das zu einer Gestaltung von Leistungen führt. Der Betrieb wird damit zu jener Einheit, mit der gewirtschaftet wird, die in sich aber losgelöst von jener wirtschaftlichen Idee kein berechtigendes Element des „so seins" finden kann. Der Betrieb ist also in beiden Fällen keine wirtschaftende, aus sich selbst sich rechtfertigende Einheit. Der Betrieb gewinnt vielmehr erst Bedeutung in dem Augenblick, in dem er der wirtschaftlichen Idee „sicherer Verdienst — möglichst hoher geldlicher Erfolg" als Mittel zum Zweck der Erreichung des gewollten Zieles zu dienen hat.

Was geht nun aber im Betriebe vor sich? Ist das kein Wirtschaften, was im Betriebe an Leistungsaufwendungen in Form der Herstellung von Waren oder der Vermittlung von Diensten zusammengebracht wird?

Wirtschaften im Sinne der Wirtschaft kann kein Betrieb; widerspräche das doch dem nach „Verdienst — nach geldlichem Erfolg Streben-müssen", dem der einzelne Wirtschafter unterworfen ist. Nehmen wir an, dem Betrieb wäre die Idee des Wirtschaftens im Sinne der Wirtschaft immanent, dann müßte sich ja mit jedem Aufwand an Leistungen der Gewinn, der Verdienst von selbst ergeben. Dabei würde dieser Aufwand an Leistungen sich nun auch aus rein technischer Zweckmäßigkeit ergeben, und zwar sowohl was das herzu-

stellende Gut oder den zu vermittelnden Dienst selbst, als auch was den Ablauf des Produktionsprozesses anlangt. Der Betrieb nun also würde im Sinne der Wirtschaft wirtschaften, wenn er sich gänzlich auf diese technische Zweckmäßigkeit einstellte; Gut und Dienst entsprechen rein technischer Vernunft. Wir wollen diese Leistungsgestaltung als „optimaler technischer Effizienz" entsprechend bezeichnen [5]).

Es erscheint zweifelhaft, ob sich allerdings dann jene Unterscheidung zwischen der Zielsetzung „sicherer Verdienst — möglichst hoher geldlicher Erfolg" noch aufrecht erhalten ließe, wenn wir annehmen, das Herstellen der Güter oder das Vermitteln der Dienste könne nach dieser optimalen technischen Effizienz erfolgen. Es läge doch schon in der Aufwendung von Leistungen die Garantie der Erreichung des gewünschten Zieles. Man könnte wohl schlechterdings nicht mehr von einem Streben nach möglichst hohem geldlichen Erfolg sprechen. Die Wirtschaftsgemeinschaft hätte sich des Einspruchrechtes begeben, das sie gegenüber jeder Leistungsgestaltung in Form des Bejahens oder Verneinens der Erreichung des Strebens nach geldlichem Erfolg in der heutigen Wirtschaft hat. Der durch die Bepreisung der Leistung von der Wirtschaftsgemeinschaft ausgehende regulierende Eingriff auf die Leistungsgestaltung, auf die Leistungsaufwendungen, wäre dann verloren gegangen. Er wäre nicht mehr notwendig. Gerade das Bejahen des Gewinnes, wie das doch heute offensichtlich von jedem Wirtschafter geschieht, ist aber erfahrungsgemäß bis jetzt die einzige Möglichkeit, die Produktion des Betriebes einer Unternehmung in das Gesamtwollen aller wirtschaftenden Individuen einzugliedern. Dieses Eingliedern aber erfolgt in der heutigen Wirtschaftsverfassung vermittels des Geldes.

Wirtschaften im Sinne der heutigen Wirtschaft heißt demnach für den einzelnen Wirtschafter nichts anderes als: Lösung der Besonderheiten der finanziellen, geldlichen Probleme innerhalb der Wirtschaftsgemeinschaft. Mit anderen Worten, ohne daß ein Leistungsaufwand die Berechtigung seines „so seins" in jener geldlichen Lösung, die der einzelne Wirtschafter anstrebt, findet, gibt es kein Wirtschaften im Sinne der Wirtschaft. Alles Wirtschaften findet die Lösung seiner Probleme im Geld. So muß auch all das, was dem Wirtschafter Mittel zum Zweck ist, sein Ziel in der geldlichen Auswirkung finden.

---

[5]) Vgl. Vershofen, W.: Die Grenzen der Rationalisierung, Gesammelte Aufsätze und Vorträge, Nürnberg 1927, S. 29 ff.: Das Prinzip des kleinsten Mittels in der Wirtschaft. (Zuerst erschienen im Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Band 55 Heft 2 (1926)).

Warenherstellung und Dienstvermittlung wird also erst dann wirtschaftliches Handeln, wenn dieses Handeln allein auf den geldlichen Anschluß an die Wirtschaftsgemeinschaft abgestellt ist. Es ist ein Wirtschaften mit Betrieben im Sinne des Wirtschaftens der Wirtschaft, ohne diese Einstellung auf geldlichen Anschluß an die Wirtschaftsgemeinschaft gar nicht denkbar. Eine Leistungsgestaltung aufrecht zu halten ohne Geldeinnahme, ohne Einkommenserzielung für solche Gestaltung, ist auf die Dauer nicht möglich [6]).

Technischer Effizienz entsprechende Leistungsgestaltung läßt sich also nicht gleichsetzen dem Wirtschaften. Sie wird verfolgt im betrieblichen Tun. Die Leistungsgestaltung im Sinne des Wirtschaftens der Wirtschaft liegt vor diesem betrieblichen Tun. Der Leistungsaufwand, der im Betrieb vor sich geht, ist technisches Tun, und dieses Tun hat, wenn wir uns auf den Standpunkt des Ingenieurs stellen, mit technischer Vernunft, hat rational zu erfolgen. Der Betrieb produziert. Technische Effizienz, technische „Wirtschaftlichkeit" herrscht einzig und allein über jenes Tun in dem Augenblick, in dem die Idee des Wirtschaftens der Wirtschaft sich bei der Leistungsaufwendung im Betrieb ausschalten läßt. Die Leistungsgestaltung im Sinne des Wirtschaftens der Wirtschaft liegt nun darin, technische Leistungsgestaltung nur soweit vor sich gehen zu lassen oder ins Leben zu rufen, als eben das Ziel des Wirtschaftens „erfolgreicher Anschluß an das Geld", sich dabei verwirklicht. Hier ist die Stelle, an der diese beiden unter Umständen in ihrem Ziel so verschieden gerichteten Leistungsgestaltungen verkettet sind; unlösbar verkettet sind sie an dieser Stelle durch die Geldwirtschaft.

Wir haben gesehen: Produzieren ist noch lange nicht Wirtschaften. Man gestaltet das Produzieren daher auch nicht unter allen Umständen zum Wirtschaften, indem man wirtschaftlich im technischen Sinne verfährt. Nur bedingt fällt die Zielsetzung der Leistungsgestaltung im Sinne der Technik und die Zielsetzung der Leistungsgestaltung im Sinne der Wirtschaft zusammen. Nur dann hat der Wirtschafter und der Ingenieur ein gemeinsames Ziel, wenn das Ziel des Wirtschafters am günstigsten dadurch erreicht wird, daß er die Produktion entsprechend optimaler technischer Effizienz vor sich gehen läßt. Jedenfalls ist in der Geldwirtschaft die Lösung

[6]) Hier sei darauf hingewiesen, daß es selbstverständlich auch Leistungsgestaltung geben kann, bei der die Lösung der geldlichen Problematik, in Form des erfolgreichen Wieder-Anschlusses an Geld, nicht das angestrebte Ziel ist. Man denke nur an die Möglichkeit staatlicher Unterstützung in Form von Geldaufwendungen für die Förderung der Gesundheitspflege, der Volkswohlfahrt u.d.g.

der Frage der Finanzierung und des erfolgreichen Anschlusses von Leistungsaufwendungen an die Wirtschaftsgemeinschaft heute noch gleichzusetzen der Lösung der Aufgabe jener technischen Effizienz, jener technischen „Wirtschaftlichkeit".

Der Begriff der optimalen Effizienz, der optimalen technischen Wirtschaftlichkeit, wie er oben gezeigt wurde, kann aus dieser Ebene des selbstständigen Bestehens herausgenommen werden und in jene Ebene gebracht, in der er erst in der Verbindung mit der Zielsetzung des Wirtschafters Bedeutung erlangt. Damit gewinnt aber jener Begriff der optimalen Effizienz auch einen gänzlich anderen Inhalt, denn nun ist die Effizienz nicht mehr Selbstzweck, sondern wird ein Mittel zum Zweck der Erreichung des vom Wirtschafter angestrebten Zieles. Sie findet ihre Optimalität nicht in dem vom Sinne der Technik aus denkbar besten Ergebnis, sondern in dem denkbar besten Ergebnis bei dem Erreichen der von dem Wirtschafter gestellten Aufgabe. Die Aufgabe, innerhalb der sich das Streben nach optimaler Effizienz unter der Zielsetzung des Wirtschaftens ergeben kann, läßt sich folgendermaßen abgrenzen:

entweder, die vom Wirtschafter gewünschte Herstellung von Waren oder Vermittlung von Diensten ist von ihm qualitativ und quantitativ festgelegt — die optimale Effizienz ist erreicht, wenn das gewünschte Ziel, Herstellung von Waren, Vermittlung von Diensten in den bestimmten Quantitäten und Qualitäten mit dem geringsten Aufwand erfolgt,

oder, die Aufwendungen, die zur bestimmten Warenherstellung oder Dienstvermittlung zur Verfügung stehen, sind festgelegt — die optimale Effizienz ist erreicht, wenn mit den zur Verfügung stehenden Mitteln, sowohl was Qualität als auch Quantität anlangt, das dem heutigen Stand der Technik innerhalb dieser Aufwendungen entsprechend beste erzielt wurde.

Wird nun innerhalb des kaufmännischen oder technischen Betriebes dieses Ziel angestrebt, so kann trotzdem nicht behauptet werden, daß der Betrieb selbst dabei nach wirtschaftlichem Erfolg strebe, daß der Betrieb erwerbsorientiert sei.

Stellen wir nun unseren Ausführungen über die Begriffe Unternehmung und Betrieb die Ausführungen gegenüber, die über diese Begriffe Rieger, als Vertreter der Privatwirtschaftslehre, in seinem Buche „Einführung in die Privatwirtschaftslehre" gibt.

Rieger schreibt in dem Kapitel „Begriff der Unternehmung“ [7]):

„In diesem Buch, mit dem wir eine Einführung in die Privatwirtschaftslehre zu geben beabsichtigen, werden wir uns ausschließlich mit den privaten Erwerbswirtschaften in Handel und Gewerbe befassen. Vornehmlich haben wir jene Gebilde im Auge, die als Träger und Exponenten der Geldwirtschaft und des Kapitalismus entstanden sind und die wir als Unternehmung bezeichnen. ... Es wäre nunmehr noch genauer zu erklären, was eine Unternehmung ist. — Daß sie eine Erwerbswirtschaft ist, ergibt sich bereits aus dem Gesagten: eine geschlossene wirtschaftliche Einheit, die zum Zwecke des Gelderwerbs für ihre Rechnung und Gefahr Güter herstellt oder vertreibt, oder die sich in der gleichen Absicht in einem Hilfsgewerbe betätigt. Sie muß auch auf reine Geldrechnung abgestellt sein. ... Aber nun müssen die Besonderheiten hinzutreten, auf die oben hingewiesen wurde; denn unter diese weite Fassung können auch kleingewerbliche Betriebe, selbständige Handwerker usw. fallen. ... Wenn wir eine Trennungslinie zu ziehen versuchen zwischen dem Handwerker und dem Unternehmer, so befinden wir uns durchaus im Einklang mit dem sprachlichen Empfinden: Beide werden als Antipoden empfunden; der Handwerker wird gerne mit dem Epitheton ehrsam, seßhaft, bedacht, der Unternehmer als kühn und wagemutig bezeichnet. ... Die besonderen betrieblichen und geldlichen Aufgaben des Unternehmers entstehen gerade daraus, daß er in den wenigsten Fällen mit dem Verbraucher direkt in Verbindung steht. Das ist für sein Gebaren wie für die ganze Geldschöpfung von ausschlaggebender Bedeutung! Er hat geldliche, finanzielle Probleme zu meistern, der andere aber handwerkliche. ... Auch hier (‚bei der wirtschaftlichen Unternehmung‘) muß eine nicht abwälzbare Gefährdung gegeben sein, wenn anders die Bezeichnung gerechtfertigt sein soll. In dem Augenblick, in dem wir zu einer Wirtschaftsform gelangen, die ein risikofreies Wirtschaften zuläßt, hat die Unternehmung aufgehört zu sein. Denn sie muß mißlingen können, sie muß die Möglichkeit haben, Konkurs zu machen, um ihren Namen zu verdienen. Und die Gefahr muß in dem Moment beginnen, da man sich ernstlich auf die Sache eingelassen hat.... Wir können demnach als Unternehmung eine Erwerbswirtschaft nur dann ansprechen, wenn durch sie derjenige, der sie unternimmt, also der Unternehmer, einer besonderen Gefährdung ausgesetzt wird. Und zwar muß diese sich aus der Stellung der Unternehmung in der Gesamtwirtschaft ergeben, muß aus ihrem Aufbau und ihrer Betätigung zwangsläufig hervorgehen. Sie muß in dem Wesen der Unternehmung begründet liegen, muß grundsätzlich mit ihr verknüpft sein. — Sie kann auch selbstredend nur geldlicher Natur sein, technische Risiken und leibliche Gefahren an sich scheiden aus. Sie müßten sich denn in finanziellen Mißerfolg umsetzen. ... Es könnte nun der Einwand erfolgen, daß in soweit der Unternehmer nicht schlechter gestellt sei als unzählige andere Wirtschaftssubjekte, die als Handwerker, als kaufmännische oder technische Angestellte, als Arbeiter oder als Angehörige der freien Berufe ihren Erwerb suchen, weil auch deren Einkommen keineswegs sichergestellt sei. — Das ist richtig, aber das Risiko des Unternehmers geht über dieses hinaus. Die anderen werden wenigstens dann bezahlt, wenn sie arbeiten: bei ihm ist das keineswegs sicher — ganz im Gegenteil kann

[7]) Rieger, W.: w. o. a. S. 13 ff.

er trotz angestrengtester Arbeit noch Geld verlieren. .... Die Unternehmung ist eine Erwerbswirtschaft, die sachlicher Produktionsfaktoren aller Art bedarf, die Kapital braucht. So wenig ein bestimmter Betrag angegeben werden kann, so sehr muß betont werden, daß der Einsatz eines immerhin nennenswerten Kapitals Voraussetzung dafür ist, daß wir von einer Unternehmung sprechen können. .... Das Risiko des Unternehmers besteht grundsätzlich darin, daß er beträchtliche Investitionen machen muß, deren geldliches Geschick durchaus ungewiß ist."

So sieht Rieger die Unternehmung auch als jenes einzelwirtschaftliche Gebilde in der heutigen Wirtschaftsform, das zu der Verwirklichung seiner Idee „Gewinn" mit Notwendigkeiten Risiken in einem Maße auf sich nehmen muß, wie sie beim Handwerker, beim Kleingewerbetreibenden niemals auftreten können. Die Risiken aber ergeben sich mit jenem Mittel „Betrieb" — dem Handwerkszeug der Unternehmung, wenn wir so sagen wollen.

In dem Kapitel „Privatwirtschaftslehre und Betriebswirtschaftslehre" [8]) zeichnet nun Rieger u. a. den Zusammenhang der Begriffe Unternehmung und Betrieb. Er schreibt:

„Mein Buch handelt ja nicht von den Betrieben oder von der Wirtschaft der Betriebe, sondern Gegenstand seiner Untersuchungen sind ausschließlich die privaten Erwerbswirtschaften, insbesondere die Unternehmung, die man allenfalls als eine besondere Art von Betrieb, nämlich als erwerbsorientierten Betrieb bezeichnen kann. ... Dadurch, daß die Betriebswirtschaftslehre die Unternehmung nur als Betrieb aufgefaßt wissen will, hat sie dazu beigetragen, den bedeutsamen Unterschied zwischen diesen beiden Begriffen zu verwischen. ... Es ist aber unter keinen Umständen zulässig, daß man Betrieb und Unternehmung als synonyme Begriffe gebraucht, da sie gar nicht der gleichen Ebene angehören: ‚Betrieb' bezieht sich auf die konkrete Gestalt, ‚Unternehmung' ist ursprünglich eine wirtschaftliche Idee. .... Unternehmung ist — konkret aufgefaßt — der umfassendere Begriff; er umschließt den Betrieb plus leitende Idee: Gewinnstreben. .... Denn der Betrieb ist nur die technische Grundlage, das Substrat, das Vehikel der Unternehmung. Es sind die technischen Einrichtungen und Veranstaltungen, die die Unternehmung getroffen hat und deren sie bedarf, um sich zu manifestieren, ihrem auf Gewinn gerichteten Willen Ausdruck zu verleihen, ihn in die Tat umzusetzen. Er ist die konkrete Gestalt, in der der Unternehmungsgedanke auftritt, die Materialisation der Unternehmungsidee, der Körper, der zu ihrer Verwirklichung geschaffen wurde. .... An sich ist ein Betrieb überhaupt keine wirtschaftliche Größe oder Erscheinung; er ist ein Mittel des Wirtschaftens, ist Instrument, aber er wirtschaftet nicht selbst. Vom Betriebsstandpunkt aus gesehen, ist für seine Ausgestaltung auch lediglich der derzeitige Stand der Technik maßgebend, nicht die Verfassung der Wirtschaft, in der er auftritt. ... Man kann den Betrieb von dem ihn tragenden Gedanken gar nicht scharf genug trennen, und wenngleich diese Unterscheidung in der Wirklichkeit niemals exakt durchgeführt werden kann — so wenig wie man Körper und Geist trennen kann —, so muß sie doch begrifflich mit aller Entschiedenheit beibehalten werden."

[8]) Rieger, W.: w.o.a. S. 32 ff.

Diese Zitate zeigen, daß der von uns gezeichnete Inhalt, der Begriffe Unternehmung und Betrieb sich mit den von Rieger gegebenen Begriffsinhalten deckt.

Vergleichen wir nun die Auffassungen der Betriebswirte Nicklisch und Schmalenbach mit dem Ergebnis unserer Ausführungen. — Auch bei Nicklisch und Schmalenbach finden wir in ihren Lehren von den Einzelwirtschaften, da sie sich ja auf die erwerbsorientierte Einzelwirtschaft als Erkenntnisobjekt beschränken, den Begriff des „Gewinnes" innerhalb der Begriffe Unternehmung und Betrieb.

Nicklisch schreibt in seinem Buche „Wirtschaftliche Betriebslehre" in dem Kapitel „Die Unternehmung; der Betrieb" unter dem Untertitel „Begriffliches": [9])

„Wer den Nordharz vom Armeleuteberg aus gesehen hat, weiß, wie packend der einheitliche Aufbau eines Gebirges wirkt; der Brocken beherrscht den Blick, und alles ringsum gewinnt seine Bedeutung nur im Verhältnis zu ihm. Die Größe, die auf dem Gebiete der Betriebswirtschaftslehre wie dort der Brocken wirkt, heißt „Betrieb". Mit ihr hängen zusammen „die Einzelwirtschaft" und „die Unternehmung". Alle Einzelheiten unserer Wissenschaft gewinnen ihre Bedeutung aus ihrem Verhältnis zum Betriebe. Das legt die Frage nach dem Wesen dieser Größe nahe. Ich gebe darauf folgende Antwort: Betrieb ist der Mensch auf seinem Arbeitsplatze, ausgerüstet mit Werkzeugen, Stoffen und tätig, um die Zwecke zu verwirklichen, die er sich zur Befriedigung seiner Bedürfnisse gesetzt hat; Betrieb sind eine Anzahl Menschen in einer Werkstatt, ausgerüstet mit Maschinen, Werkzeugen, Stoffen, die den Zweck ihrer Tätigkeit gemeinschaftlich zu verwirklichen suchen. Auch Gruppen solcher Werkstattgemeinschaften sind Betrieb, wenn ihr Hauptzweck derselbe ist und ihre Tätigkeit ihn gemeinschaftlich verwirklichen soll. Unter gleichen Voraussetzungen sind auch Gruppen solcher Gruppen Betrieb. Betrieb ist die kleinste Organisationseinheit, aus der größere aller Grade, auch die größten, sich bilden. Diese Bildung erfolgt so, daß das Gleichartige der Einheiten niederer Grade innerhalb der größeren Gebilde in seiner Zusammensetzung nach Menge und Güte vom Zwecke des Ganzen her bestimmt wird und sich zentral entwickelt, soweit es nicht von Natur (wie Grund und Boden, Bodenschätze) oder durch seinen Zweck (Anlagen) örtlich gebunden ist. Die Einheit jeden Grades heißt Betrieb. Immer aber ist in ihr der Mensch. Ohne ihn ist das Gebilde die Organisations-, die Lebenseinheit, als die „Betrieb" zu begreifen ist, nicht, ohne ihn ist es Apparatur und sonst nichts; durch den Menschen erst ist es lebendig, ist es „Betrieb". Sofern im Betrieb nicht ein einzelner Mensch wirkt, ist er eine für die Erzeugung von Befriedigungswerten ausgerüstete Gemeinschaft. ... Was aber ist Unternehmung? Immer liegt in diesem Worte die Trennung des Menschen als Konsumenten von dem Menschen als Produzenten, und die Ueberwindung derselben ist sein tiefster Sinn: diese Ueberwindung mit allen Gefahren, die sie bedrohen, mit der immer lebendigen und berechtigten Frage, ob es gelingen wird, ob nicht. .... Unternehmung ist eine Einzel-

[9]) Nicklisch, H.: w.o.a. S. 36 ff.

wirtschaft, die Befriedigungswerte erzeugt, mit einem oder mehreren Unternehmern an der Spitze. Wenn die Antwort, die vorher auf die Frage nach dem Wesen des Betriebes gegeben worden ist, hier berücksichtigt wird, ist es richtig, so zu sagen: Eine Unternehmung ist ein Betrieb, der von einem oder mehreren Unternehmern geführt wird. Unternehmer aber ist einer, der im Verein mit anderen zur Herstellung von Bedarfswerten für Dritte tätig ist und dabei im Betriebsvermögen einen Teil oder das Ganze seines Vermögens riskiert."

Nicht überein stimmen mit diesen Gedankengängen die Ausführungen, die Nicklisch in der Einleitung dieses Buches gibt. Er schreibt:

„Neben der Volkswirtschaftslehre steht heute die Betriebswirtschaftslehre. Im Mittelpunkt dieser Wissenschaft steht die Unternehmung, der Betrieb. Sie sucht die Gesetzmäßigkeiten des Betriebslebens zu erforschen und darzustellen. Dabei unterscheidet sie Zusammenhänge, die für das innere Leben der Betriebe von Bedeutung sind, und andere, deren Bedeutung im Verkehr der Unternehmung miteinander zur Geltung kommt. .... Die Bezeichnung des gesamten, hier übersichtlich dargestellten Gebietes als Betriebswirtschaftslehre darf den Zusammenhang zwischen den Begriffen „Betrieb" und „Unternehmung" nicht verwischen. Sie decken sich nicht. Letzterer ist umfassender."

Offenbar aber sagt doch Nicklisch in den zuerst zitierten Sätzen: der Betrieb beherrscht in der Betriebswirtschaftslehre den Blick und alles ringsum gewinnt seine Bedeutung nur im Verhältnis zu ihm. Demnach gewinnt auch jener umfassendere Begriff „Unternehmung" seine Bedeutung nur im Verhältnis zu dem engeren Begriff „Betrieb". Wir könnten diese Stellungnahme von Nicklisch dem Unternehmungsbegriff gegenüber, entsprechend unserer Auffassung, nur dann konzidieren, wenn jene neue Wissenschaft der wirtschaftlichen Betriebslehre, sich in ihren Einzelheiten nur auf das betriebliche Geschehen beschränken würde. Dann wäre tatsächlich auf dem Gebiete der Betriebswirtschaftslehre der Betrieb die Größe, die wie der ‚Brocken' wirkte, und zwar deshalb, weil der Begriff der Unternehmung von vornherein ausgeschaltet wäre. Da aber jene neue Wissenschaft, da Nicklisch, sich in seiner Lehre ganz ausführlich mit den Problemen beschäftigt, die ausgesprochen nur jener umfassendere Begriff „Unternehmung" als spezifisch für sich in Anspruch nehmen kann, müssen doch wohl diese Gedankengänge als durcheinandergehend bezeichnet werden. Wir bekommen kein klares Bild, was nun eigentlich die Unternehmung ist. — Doch lassen wir einmal diese Divergenz, die sich aus der Gegenüberstellung dessen ergibt, was Nicklisch in der Einleitung und jenem Kapitel „Die Unternehmung; der Betrieb" seines Buches sagt, beiseite und nehmen Stellung zu den aus diesem Kapitel zitierten Stellen.

Nicklisch vertritt den gerade entgegengesetzten Gedanken wie wir. Während für uns alle im Sinne des Wirtschaftens der Wirtschaft

auftretenden Probleme ihre Bedeutung nur im Verhältnis zu dem Gedanken der Unternehmung, zu dem Gedanken nach „möglichst hohem geldlichen Erfolg", erlangen können, gewinnen für Nicklisch alle diese Probleme nur Bedeutung im Verhältnis zu der Größe: Betrieb. Da er nun aber in seiner Festlegung des Inhaltes des Betriebsbegriffes, soweit wir das aus dem angeführten Kapitel zu ersehen vermögen, im wesentlichen auch zu keinem anderen Ergebnis kommt als wir, so muß er doch offensichtlich in seiner Lehre die ganzen Vorgänge, die sich im Betriebe abspielen, als Wirtschaften im Sinne des Wirtschaftens der Wirtschaft bezeichnen. Ganz deutlich kommt dieser Standpunkt, bei Berücksichtigung der für sein Buch gegebenen Disposition, in dem Satz zum Ausdruck:

„Alle Einzelheiten unserer Wissenschaft gewinnen ihre Bedeutung aus ihrem Verhältnis zum Betrieb."

Nicklisch sieht also die Probleme der Finanzierung, des Gewinnes und der Rentabilität, der Liquidität, der Unternehmungsreserven als Probleme des Betriebes. Sie gewinnen für ihn Bedeutung allein im Zusammenhang mit dem Betriebsgeschehen. Daher kann auch für ihn nicht der Gewinn die Größe sein, aus der der Betrieb die Rechtfertigung für sein „so sein" findet. Nicklisch findet vielmehr jene Größe in dem Begriff der „Wirtschaftlichkeit". Wesentlich ist dabei aber für uns, daß auch Nicklisch, als Vertreter der Betriebswirtschaftslehre, nicht die Tatsache des Gewinnes leugnen kann, daß er diesen Gewinnbegriff in Beziehung setzt zu jener Größe „Wirtschaftlichkeit", indem er sagt:

„Die Wirtschaftlichkeit ist maßstäblich für den Gewinn."

Schmalenbach versucht seine Ausführungen über die Erfolgsrechrechnung in seinem Buche „Dynamische Bilanz" auf eine ganz eigene Grundlage zu stellen. Nach den bisherigen Darstellungen wäre es zweifellos naheliegend, zu glauben, daß auch Schmalenbach sich grundsätzlich mit der begrifflichen Scheidung von Unternehmung und Betrieb befassen müßte. Dies ist in den einführenden Kapiteln zu seinem Buche nicht der Fall. Soweit Schmalenbach in diesen ersten Kapiteln seines Buches die geschichtliche Darstellung der Entwickelung des Rechnungswesens verläßt und seine Anschauung über die Stellung der Betriebe in der gesamten Wirtschaft klarlegt, entwirft er eine Wirtschaftsverfassung, entgegengesetzt den tatsächlichen Verhältnissen. Kennt man allerdings erst einmal diese Wirtschaft, wie sie Schmalenbach entwirft, so versteht man auch, warum er eine begriffliche Scheidung von Unternehmung und Betrieb nicht zu geben

braucht. Man kann wohl sagen, daß es innerhalb der Schmalenbach'schen Lehre den Begriff der Unternehmung nicht geben kann.

Nehmen wir zunächst, um den Gedankengängen von Schmalenbach näher zu kommen, einmal an, Schmalenbach setze den Betriebsbegriff gleich dem Unternehmungsbegriff. Warum nun braucht er diese Begriffe nicht auseinander zu halten? Da Schmalenbach ‚Produzieren', dann wenn dieses Produzieren eine gemeinwirtschaftlich nützliche Leistung darstellt, Wirtschaften im Sinne der Wirtschaft nennt, so ist doch damit auch die Aufgabe gelöst, die sich nach unserer Anschauung die Unternehmung gesetzt hat. Der Betrieb also, dessen Arbeit für die wirtschaftliche Gemeinde wichtig und fördernd ist, ist wirtschaftlich. Durch ihn zu produzieren und Gewinn anzustreben bedeutet demnach ganz und gar kein Wagnis mehr. Mit solchem Produzieren ist kein Wagnis mehr verbunden, denn es ist ja von vornherein Wirtschaften im Sinne der Wirtschaft. Einen Betrieb aber, der für die wirtschaftliche Gemeinde wichtig und fördernd ist, hat nach Schmalenbach, jeder Produzent, wenn er ein Privatwirt mit veredelter Berufsauffassung ist. Solche aus veredelter Berufsauffassung entstandenen Betriebe sind „wirtschaftlich". Es kann nach Schmalenbach nun ‚Wirtschaftlich' sein jeder Produzent, wenn er nur will. Daß er solcher Ansicht ist, beweisen die folgenden Zitate aus seinem Buche:[10])

„Es gibt viele Gewerbetreibende, die lediglich auf Einkommen erpicht sind und die ihren Betrieb nur als Mittel zu diesem Zwecke ansehen; es ist ihnen gleichgültig, ob dieses Einkommen einer gemeinwirtschaftlich wichtigen Leistung entstammt oder nicht. Sodann gibt es Privatwirte, die zwar gleichen Sinnes sind, die aber wissen, daß ein privatwirtschaftlicher Ertrag, wenn er einer gemeinwirtschaftlich wichtigen Leistung entspringt, besser gesichert ist, als ein Einkommen, das lediglich einer zufälligen, gemeinwirtschaftlich unwesentlichen Konstellation der Umstände zu danken und daher parasitischer Natur ist. Und schließlich gibt es eine nicht geringe Zahl von Privatwirten mit veredelter Berufsauffassung, die eine rechte Freude am Einkommen nur dann haben, wenn sie wissen, daß ihr Betrieb und ihre Arbeit in der volkswirtschaftlichen Gemeinde wichtig und fördernd ist."

So haben wir wohl mit der Behauptung, daß es für Schmalenbach den Begriff der Unternehmung nicht geben darf, recht; wirtschaftlich sein im Sinne von Schmalenbach ist doch schließlich kein Unternehmen mehr. Die Größe „Gewinn" aber kann, trotzdem ihr immer und immer wieder so etwas wie Profit anhaftet, auch Schmalenbach in „seiner Wirtschaft" nicht eliminieren. Er schafft aber ähnlich wie Nicklisch für diese Größe Gewinn eine über ihr stehende Größe, die „Wirtschaftlichkeit". Die Verkettung dieser beiden

[10]) Schmalenbach, E.: w.o.a. S. 90 ff.

Größen erfolgt bei Schmalenbach anders als bei Nicklisch. Für ihn wird der Gewinn maßstäblich für die Wirtschaftlichkeit.

Um nun die Beziehungen zu verstehen, die Nicklisch und Schmalenbach in ihrer Lehre zwischen Wirtschaftlichkeit und Gewinn aufstellen, wird es notwendig einzugehen auf die von Nicklisch vertretene Ideologie „des gerechten, normalen Gewinnes" und die Schmalenbach'sche Ideologie „des Mehrwertes der aus der Sache selbst entspringt".

Nicklisch [11]): „Wenn Mangel oder Ueberfluß jedoch gewaltsam herbeigeführt sind, werden Gewinn- und Verlustmöglichkeiten auch gewaltsam geregelt werden müssen, weil sonst immer versucht werden wird, Gewinne zu „machen", anstatt sie auf dem Wege vom Produzenten zum Konsumenten durch wirtschaftliche Verteilung der Güter zu suchen. Alle Subjekte, die Gewinne machen, anstatt zu wirtschaften, sind Schädlinge der Wirtschaft. ... Im Kaufmannsleben spielen die latenten Bedürfnisse insofern noch eine besondere Rolle, als es der Geschäftsmann für eine seiner wesentlichen Aufgaben ansieht, sie zu wecken, sie in offene zu verwandeln (Verkaufstechnik, Werbung). Hier ist ein Gebiet, auf dem der Kaufmann sehr rasch zu einem Menschen- und Volksverderber werden kann, auch zu einem Taschendiebe oder Giftmörder an seinem Mitmenschen. Leicht überschreitet er hier die höchsten Gesetze, die in dem geistigen Organismus „Mensch" gegeben sind, wenn er vergißt, daß Wirtschaft Menschenleben ist und durch und durch geistig sein und bleiben muß, weil sie anders nicht möglich ist, wie mein Buch „Organisation" [12]) eingehend nachweist. Hier ist ein Gebiet, auf dem der Mensch in der Wirtschaft leicht unwirtschaftlich handelt, auch wenn er hohe Gewinne erzielt."

Schmalenbach [13]): „Des Kaufmanns staatswirtschaftliche Funktion ist nicht, reich zu sein oder zu werden; und wer sein Vermögen zu oft zählt, tut unproduktive Arbeit. Aber den Erfolg soll er oft messen, fort und fort messen. Denn die staatswirtschaftliche Aufgabe des Kaufmanns ist, Güter zu erzeugen, Güter zu transportieren, Güter zu verwahren und an den letzten Mann zu bringen; und zwar dieses alles zu tun mit einem ökonomischen Effekt, damit nicht bei seiner Arbeit der Stoff sich selber verbrauche. Ein Mehrwert muß zwischen Aufwand und Ertrag übrigbleiben; ein Mehrwert, der aus der Sache selbst entspringt. Ob der Kaufmann diesen Mehrwert in die Tasche steckt, oder ob ein Unternehmer in die Tasche des Staates oder einer Kommune arbeitet, ist verhältnismäßig nebensächlich und interessiert mich als Betriebswirtschaftler nicht. ... Aber daß dieser Mehrwert vorhanden sei, das ist für mich von besonders großem Interesse."

Nun sagt Nicklisch: die Wirtschaftlichkeit ist maßstäblich für den Gewinn. Nach seiner Ideologie des Gewinnes, der auf anständige oder unanständige Weise „gemacht" sein kann, ist ein anderes „Inbeziehungsetzen" dieser beiden Größen gar nicht denkbar. Denn Nick-

11) Nicklisch, H.: w.o.a. S. 25 und S. 7.

12) Nicklisch, H.: Organisation, C. E. Poeschel, 2. Auflage 1922.

13) Schmalenbach, E.: w.o.a. S. 85/86.

lisch muß doch nun einen Maßstab haben, mit dem er in seiner Perspektive den Gewinn messen, beurteilen, — benoten — kann.

Nehmen wir an, ein Unternehmen stelle Zigaretten her. Mit seinem Abschluß habe es 60 000.— Mark Gewinn „gemacht". — Wir dürfen mit diesem Gewinn, der ja offensichtlich privatwirtschaftlich ist, hier ruhig operieren, denn der Inhalt des Nicklisch'schen und des Schmalenbach'schen Gewinnbegriffes ist nichts anderes als der privatwirtschaftliche „Gewinn". Eine andere Größe haben die Vertreter der Betriebswirtschaftslehre noch nicht gefunden. Nur zu veredeln haben sie diese Größe versucht. — Nicklisch würde also zu dem Zigarettenfabrikanten, dessen Unternehmen 60 000.— Mark abgeworfen hat, sagen: ‚jawohl, 60 000.— Mark Gewinn hast Du. Wie aber steht es mit Deiner Wirtschaftlichkeit? Zigaretten zu fabrizieren ist nicht wirtschaftlich, ich halte Dich für einen Giftmischer, Du überschreitest jene höchsten Gesetze, Du vergißt, daß Wirtschaft Menschenleben ist und durch und durch geistig sein und bleiben muß, — Du strebst nach Gewinn! Da für mich nicht der Gewinn, sondern die Wirtschaftlichkeit das anzustrebende Ziel ist, benote ich Deinen Gewinn, der „gemacht" ist, im Hinblick auf Deine Wirtschaftlichkeit, mit „ungenügend".' Nicklisch beginnt also die Größe des Gewinnes allein nicht mehr als Rechtfertigung für den Unternehmer, für das Unternehmen, gelten zu lassen. Er glaubt seine gesamten wirtschaftlichen Betrachtungen auf ein ‚höheres' Niveau heben zu müssen.

Was aber bedeutet Wirtschaftlichkeit? Nicklisch schreibt [14]):

„... Wirtschaftlichkeit aber bedeutet die Herrschaft der Gesetze der Gestaltung und Erhaltung im betriebswirtschaftlichen Produktionsprozeß."

Analysieren wir unter diesem Gedanken die 60 000.— Mark Gewinn der Unternehmung, die Zigaretten herstellt, und zwar indem wir versuchen, die Gedankengänge von Nicklisch zu vertreten. Nicklisch dürfte wohl die Ansicht haben: das Rauchen ist schädlich. Diese Ansicht würde ihn weiterhin zu dem Schluß zwingen: die Herstellung der Zigaretten und jener Gewinn, den das Unternehmen aufzuweisen hat, steht also jenen Gesetzen der Gestaltung und Erhaltung der Arbeitskraft im betriebswirtschaftlichen Produktionsprozeß entgegen. Jener Gewinn ist also nicht wirtschaftlich! Daß unsere Wirtschaft eine derartige Maßregelung ‚noch' nicht verträgt, braucht nach den bisherigen Ausführungen nicht mehr hervorgehoben zu werden. Schwerlich werden sich die Menschen auch wohl je einig werden, was jenen Gesetzen der Gestaltung und Erhaltung im betriebswirtschaftlichen Produktionsprozeß entgegensteht und was ihm förderlich ist.

[14]) Nicklisch, H.: w.o.a. S. 81.

Man kann also wohl in dieser Perspektive von der von Nicklisch vertretenen Lehre als einer Ideologie sprechen.

Schmalenbach baut den Zusammenhang zwischen Gewinn und Wirtschaftlichkeit derartig auf, daß er sagt[15]): „der Gewinn mißt die Wirtschaftlichkeit". Damit ist Schmalenbach aber den Anschauungen von Nicklisch über den Zusammenhang von Gewinn und Wirtschaftlichkeit nicht soweit entfernt, wie das zunächst erscheinen mag, bei bloßer Gegenüberstellung des Satzes: die Wirtschaftlichkeit ist maßstäblich für den Gewinn.

Schmalenbach spricht diesen Satz durchaus nicht voraussetzungslos aus. Jene Verknüpfung zwischen Gewinn und Wirtschaftlichkeit gilt für ihn doch offenbar immer erst dann, wenn eine Leistung an sich für die Gemeinwirtschaft nützlich und fördernd ist. Daher stellt ihm ja Rieger in seinem Buche „Einführung in die Privatwirtschaftslehre" die Frage[16]):

„Darf angesichts dieser Meinungsverschiedenheiten (‚Rieger führte vorher die Stimmen auf, die für und gegen den Alkoholgenuß und das Rauchen sprechen') ein Zigarrenfabrikant, ein Weinhändler Freude an seinem Gewinn haben oder nicht? Ist seine Leistung für die Gemeinwirtschaft nützlich und fördernd?"

Nehmen wir nun an, Schmalenbach erklärt die Leistung der Zigarettenherstellung als nicht fördernd, als unnützlich für die Gemeinwirtschaft, so fällt für seine Lehre doch wohl ein Inbeziehungsetzen von Gewinn und Wirtschaftlichkeit aus. Mit diesem Resultat ist er aber doch tatsächlich nicht sehr weit von der von Nicklisch vertretenen Bewertung dieses Gewinnes mit „ungenügend" entfernt.

Wirtschaftlich im Sinne seiner Lehre ist für Schmalenbach der Betrieb, der seine gemeinwirtschaftliche Produktivität beweist.

Schmalenbach sagt[17]):

„Und so ist es nicht der Sinn unserer Betriebswirtschaftslehre zuzuschauen, ob und wie irgend jemand sich ein Einkommen oder ein Vermögen verschafft. Sinn unserer Lehre ist lediglich zu erforschen, wie und auf welche Weise der Betrieb seine gemeinwirtschaftliche Produktivität beweist."

Mit jenem Begriff der gemeinschaftlichen Produktivität bringt Schmalenbach aber doch nichts anderes zum Ausdruck, als jene von Nicklisch in seiner Lehre mit dem Begriff der Wirtschaftlichkeit zum Ausdruck gebrachte Herrschaft der Gesetze der Gestaltung und Er-

[15]) Schmalenbach, E.: w.o.a. S. 93 ff.
[16]) Rieger, W.: w.o.a. S. 49.
[17]) Schmalenbach, E.: w.o.a. S. 94/95.

haltung im betriebswirtschaftlichen Produktionsprozeß. Gemeinwirtschaftlich produktiv ist nach Schmalenbach auch nur der, der nicht allein nach Gewinn, nach Einkommen, nach Vermögen strebt, sondern der jene veredelte Berufsauffassung hat, die ihm eine rechte Freude am Einkommen nur dann läßt, wenn sein Betrieb und seine Arbeit in der volkswirtschaftlichen Gemeinde wichtig und fördernd ist. — Wer hat diese? Wie erwirbt man sie sich? Rieger hat Recht, Schmalenbach jene peinlichen Fragen zu stellen.

In diesem Zusammenhang ist interessant jener Begriff „des Mehrwertes, der aus der Sache selbst entspringt". Ist die Leistung, die ein Individuum in der Gemeinwirtschaft vollbringt, wichtig und fördernd für diese Wirtschaft, so muß nach Schmalenbach jene Leistung einen Mehrwert bringen, der zwischen Aufwand und Ertrag übrig bleibt. Dieser Mehrwert wird aber nicht von den Individuen bestimmt, die die Leistung, die das Resultat der Leistung jenes Individuums beanspruchen, sondern er entsteht mit jener Leistung selbst. Jene Leistung hat bei Schmalenbach augenscheinlich einen objektiven Preis, der zwingend auf jedes einzelne Individuum der Gemeinwirtschaft wirkt. Jene Tatsache des Vorganges der Preisbildung, wie wir sie in einem der vorangegangenen Abschnitte angedeutet haben, muß demnach in der Wirtschaftsverfassung von Schmalenbach vollkommen ausscheiden.

Diese Ideologie „des Mehrwertes, der aus der Sache selbst entspringt", ist wiederum bezeichnend für die Verkettung zwischen Gewinn und Wirtschaftlichkeit, wie sie Schmalenbach vornimmt. Gewiß, wenn jener Mehrwert, der zwischen Aufwand und Ertrag übrigbleiben soll, aus der Sache selbst entspringt, so ist nichts einleuchtender, als jene Behauptung: ‚je größer der Mehrwert, desto größer die Wirtschaftlichkeit'.

Nach der eben zitierten Stelle fährt Schmalenbach fort: [18])

„Wenn wir diesem Gedanken folgen, so ergibt sich daraus zweierlei. Erstens müßten wir nun konsequenterweise die betriebswirtschaftliche Betätigung daraufhin ansehen, inwieweit sie gemeinwirtschaftlich produktiv ist. Und zweitens müßten wir bei der Berechnung des betrieblichen Aufwands für den Augenblick, wenn ein Gut vom Betriebe aus dem Verkehr genommen wird, nicht die volkswirtschaftlichen Preise, sondern die volkswirtschaftlichen Werte zur Verrechnung bringen; und entsprechend müßten wir verfahren bei der Berechnung der betrieblichen Leistung.

Wir tun dagegen weder das eine noch das andere.

... Wir stellen uns also so ein, daß der privatwirtschaftliche Ertrag am letzten Ende nicht das ist, was wir eigentlich herausmessen

[18]) Schmalenbach, E.: w.o.a. S. 95.

wollen, daß wir aber den privatwirtschaftlichen Ertrag uns zum Rechnungsziele nehmen, wissend, daß nur dieser die nötige Sicherheit und den guten Willen der Rechner findet."

Schmalenbach fällt so, wie wir aus diesen Zitaten sehen, nachdem er zunächst jene Ideologie „des Mehrwertes, der aus der Sache selbst entspringt", mit allen seinen Folgerungen entwickelt hat, seiner Theorie in den Rücken, stellt sich plötzlich auf den privatwirtschaftlichen Ertrag bezw. Gewinn ein. Dabei macht er sich aber doch nicht ganz frei von den Forderungen, die sich mit seiner Theorie „des Mehrwertes, der aus der Sache selbst entspringt" im Hinblick auf die Erfolgsrechnung ergeben haben. Seine weiteren Ausführungen über die Ermittlung des Erfolges, des Jahresgewinnes, haben die Tendenz der Bilanzwahrheit und der Bilanzklarheit, der genauesten Errechnung des in das bestimmte Jahr fallenden Gewinnes.

Daß auch Nicklisch innerhalb seiner Lehre von der Wirtschaftlichkeit für die genaue Errechnung des Jahresgewinnes, für Bilanzwahrheit und Bilanzklarheit eintreten muß, bedarf wohl keines weiteren Beweises.

Gesagt sei hier der Vollständigkeit halber noch, daß Nicklisch, von einer 100%igen Wirtschaftlichkeit aus die Größe „Gewinn" bewertet. Die 100%ige Wirtschaftlichkeit ist jene ‚Herrschaft der Gesetze der Gestaltung und Erhaltung im betriebswirtschaftlichen Produktionsprozeß'. Schmalenbach dagegen geht, wenn jene Voraussetzung der wichtigen und fördernden Leistung innerhalb der Gemeinwirtschaft erfüllt ist, von dem Gewinn aus. Für ihn gibt es demnach den Begriff der 100%igen von vornherein feststehenden Wirtschaftlichkeit nicht.

B) Der sich aus den Voraussetzungen ergebende privatwirtschaftliche Gewinnbegriff.

In diesem Abschnitte unserer Arbeit gilt es nun, den sich aus den Voraussetzungen ergebenden Gewinnbegriff zu erarbeiten. Wiederum werden wir dabei auf jene Verknüpfung zwischen Gewinn und Wirtschaftlichkeit, wie sie von Schmalenbach und Nicklisch entwickelt wird, einzugehen haben. Durch die Kritik an dem Wirtschaftlichkeits-Begriff von Schmalenbach und Nicklisch werden wir den von Rieger und uns vertretenen Gewinnbegriff noch klarer herauszuarbeiten und auch zu rechtfertigen suchen.

Für uns entsteht zunächst die Frage: Welche Bedeutung gewinnt die Geldeinheit für die Unternehmung — für den Betrieb? Inmitten des Denkens in Geldeinheiten, der Preisbildung, des Denkens in Preisen und des Verrechnens und Ausgleichens der Güter und Dienste in Geldeinheiten, steht nach der Rieger'schen und unserer Auffassung die Unternehmung.

Halten wir nocheinmal fest: Die Unternehmung findet einerseits den Anschluß an die Gesamtheit der wirtschaftenden Individuen nur dann, wenn sie als Aequivalent ihrer Leistungen Geld annimmt und stößt andererseits, wenn sie Güter und Dienste erwerben will, bei allen Wirtschaftern auf Geldforderung. So bleibt auch ihr nur das Denken in Geldeinheiten. So kann auch das wirtschaftliche Denken in der Unternehmung nicht von Gut zu Gut, von Dienst zu Dienst, oder von Gut zu Dienst gehen, sondern muß in der heutigen Wirtschaftsform, dann, wenn innerhalb der Unternehmung „wirtschaftlich" gedacht und gehandelt wird, von Geld über das Gut oder den Dienst zurück zu Geld gehen.

Man kann wohl sagen: geldmäßiges Denken ist die Voraussetzung, die vom Wirtschafter erfüllt sein muß, damit der Gedanke der privatwirtschaftlichen Unternehmung seine Rechtfertigung finden kann. Denn allein das Zertrümmern spezifischer Qualitäten und das Zurückführen dieser Qualitäten auf eine generelle Qualität, die jede spezifische Qualität quantitativ zum Ausdruck zu bringen vermag, macht die Unternehmung zu jener rechenhaften Einheit, die im Sinne der Wirtschaft zu wirtschaften vermag. Denkt der Unternehmer aber in Geld, so läßt er doch zweifellos Aufwendungen und Erträge in Geldeinheiten gegenübertreten. Er stellt in Geldeinheiten gegeneinander einerseits die gesamten Ausgaben und andererseits die gesamten Einnahmen. Hat er nun etwa:

1000.— Mark Ausgaben und
1450.— Mark Einnahmen

am Ende seiner Unternehmung festgestellt, so ist dieses Mehr von 450.— Mark der Einnahmen gegenüber den Ausgaben der geldliche Erfolg seines Wirtschaftens. Der Unternehmer stellt so die Differenz zwischen dem Ausgangspunkt und dem Endpunkt seiner Leistung in Geldeinheiten fest. Die Differenz zwischen Geldausgabe als Ausgangspunkt und Geldeinnahme als Endpunkt ergibt für das Unternehmen den Gewinn oder den Verlust. Wir haben nun festgestellt:

1. Der Gewinn oder der Verlust kommt in Geldeinheiten zum Ausdruck;

2. Die Höhe des Gewinnes oder des Verlustes wird bestimmt durch die Höhe der Geldeinnahmen im Vergleich zu der Höhe der Geldausgaben, der in sich abgeschlossenen Wirtschaftsperiode;

3. Ueber die Höhe der Geldeinnahme entscheidet der Markt.

Festzustellen wäre nun noch, wer über die Höhe der Geldausgabe entscheidet. Aus dem Wesen der Unternehmung und des Betriebes, wie wir es entwickelt haben, ergibt sich, daß nach dem geldlichen Erfolg allein die Unternehmung, der Unternehmer streben kann. So wäre es denn nach unserer Anschauung von dem Wesen der Unternehmung und des Betriebes allein der Unternehmer, der den Startpunkt festsetzt, der also die Höhe der Geldausgabe bestimmt. Nun ist aber weder diese Ansicht noch die andere, daß der Gewinn allein am Markte mit der Ueberschreitung der Marktschwelle entsteht, unbestritten. Schmalenbach und auch Nicklisch sind der Anschauung, daß der Betrieb auch nach Gewinn strebt. Und zwar erreicht er dieses Ziel in sich; also durch sein „Tun" entsteht der Gewinn bereits.

Diese Ansicht steht entgegen unseren Ausführungen. Wir werden nun unsere Anschauung zu rechtfertigen suchen!

Der Unternehmer bringt die unvergleichlichsten Aufwendungen an Gütern und Diensten zusammen und schafft neue spezifische Güter und Dienste. Der Betrieb ist ihm bei der Schaffung dieser neuen Güter und Dienste Mittel zum Zweck. Das Vermögen, die neu geschaffenen Güter und Dienste trotz ihrer spezifischen Qualitäten und der veränderten Quantität gegenüber den gemachten Aufwendungen wieder durch das Messen auf vollkommen gleiche Ebene mit jenen Aufwendungen zu bringen, ist es doch allein, das in der Geldwirtschaft es dem Unternehmer immer und immer wieder bewußt werden läßt, ob sein Wirtschaften ein solches im Sinne der Wirtschaft ist. Für ihn kann demnach das geldliche Schicksal seiner Aufwendungen einzig und allein die Entscheidung bringen darüber, ob er neuerdings solche Aufwendungen zusammenbringen kann mit der technischen Zielsetzung: bestimmtes Gut, bestimmter Dienst, — und der wirtschaftlichen Zielsetzung: Gewinn.

Es gibt also innerhalb der Unternehmung, dann wenn sie diese Entscheidung treffen will, keine andere Möglichkeit als das Verrechnen in Geldeinheiten. Nehmen wir einmal an, ein Unternehmer erwerbe zwar Güter und Dienste, die zu der Erstellung des neuen Gutes notwendig sind, indem er sie kauft, also den Ausgleich in Geldeinheiten eintreten läßt — er kann Güter und Dienste auf einem

anderen Weg in der heutigen Wirtschaft nicht bekommen —, aber er denkt nicht daran, die Ausgaben, die damit in Geld für seine Unternehmung entstanden sind, eben in der Höhe dieser Geldeinheiten festzuhalten. Er hält in der Unternehmungsrechnung allein fest: die Güter und Dienste nach Menge und Qualität. Das neue Gut sei nun hergestellt und sämtliche Aufwendungen seien in ihm aufgegangen. Das Unternehmen bringe dieses Gut an den Markt und erhalte zum Ausgleich seiner Leistung so und so viele Geldeinheiten bewilligt. Damit habe das Unternehmen auch seinen Abschluß gefunden. Wie soll der Unternehmer, wenn er nun nicht in Geld rechnet, feststellen, ob der Ertrag seines Wirtschaftens, den er doch zweifellos in dem im Markte bewilligten Geldeinheiten bekommen hat, die zu Beginn seines Unternehmens in Geldeinheiten ausgeglichenen Aufwendungen übersteigt, ob er gleich ist oder ob er unter diesen Aufwendungen bleibt. Wir haben doch angenommen, der Unternehmer unterbreche mit dem Augenblick, in dem er die Güter und Dienste gekauft hat, die zur Verwirklichung seiner Zielsetzung notwendig sind, die Geldrechnung, das Denken in Geldeinheiten. Er stelle sich vollkommen auf Menge und Qualität der gekauften Güter mit seinem Denken innerhalb der Unternehmung ein. Offensichtlich wird er doch so den Erfolg oder Nicht-Erfolg seines Unternehmens nicht feststellen können; es bleibt ihm für diese Feststellung allein das Rechnen in Geld.

Es wird uns dieser Unternehmer als Güterrechner nun aber folgende Aufstellung entgegenhalten:

In die Unternehmung war eingegangen,

Eisen bestimmter Qualität und Quantität
Kupfer " " " "
Stahlguß " " " "
Dienste " " " "

Damit wurde das Gut A geschaffen.

Der Verkauf des Gutes A brachte so und soviele Geldeinheiten.
Wird nun festgestellt, *wieviel*

Eisen gleicher Qualität
Kupfer " "
Stahlguß " "
Dienste " "

mit den vereinnahmten Geldeinheiten *heute* beschafft werden kann, so ist in dieser Gegenüberstellung „Erfolg oder Nicht-Erfolg" doch gütermäßig unzweifelhaft erfaßt.

Stellt der Güterrechner in der Gegenüberstellung — in dieser güter-mäßigen Abrechnung — tatsächlich den Erfolg oder Nicht-Erfolg fest? Versuchen wir uns darüber klar zu werden. Nehmen wir an, der Unternehmer unterbreche die Geldrechnung auf die Dauer des Produktionsprozesses nicht und führe neben der Geldrechnung noch die mengenmäßige Rechnung über die Güter und Dienste. Das neu geschaffene Gut habe er nun wieder an den Markt gebracht und abgesetzt. Der Markt habe ihm so und so viele Geldeinheiten bewilligt. Die Preise der Güter und Dienste seien in der Zeit der Produktionsdauer von 100 Geldeinheiten auf 125 Geldeinheiten gestiegen. Stellt der Unternehmer sich nun Aufwendungen und Erträge in Geldeinheiten ausgedrückt gegenüber, so wird er, wenn er 200 Geldeinheiten für die Güter und Dienste in seinem Unternehmen aufwandte und der Markt ihm 250 Geldeinheiten für das Fertigprodukt gegeben hat, einen Gewinn von 50 Geldeinheiten feststellen. Während er ein zweites Mal bei dem mengenmäßigen Vergleich der Güter und Dienste, die er sich jetzt mit den 250 Geldeinheiten beschaffen könnte, feststellen muß, daß er nur gleiche Mengen der betreffenden Güter kaufen kann. Während also die Güterrechnung weder einen Gewinn, noch einen Verlust ausweist, ergibt die Geldrechnung einen Gewinn von 50 Geldeinheiten. Liefert nun die Geldrechnung oder die Güterrechnung das richtige Resultat? Die Antwort hierauf haben wir grundsätzlich schon gegeben in den Ausführungen über die Voraussetzungen des Gewinnbegriffes. Von Schmalenbach und Nicklisch wird aber unsere Auffassung durchaus nicht gebilligt. Ihr Wiederbeschaffungsgedanke findet seine Verkörperung in jenem von uns am besten damit gekennzeichneten Wirtschafter, daß wir ihn „Güter-Geld-Güter-Rechner" nennen, im Gegensatz zu dem privatwirtschaftlich eingestellten „Geld-Güter-Geld-Rechner" von Rieger[19]).

Die Unternehmung hat allein die Möglichkeit in Geldeinheiten zu denken. Der Betrieb, wie wir ihn gezeichnet haben, wird dieses Denken, für das der Erfolg allein in Geld zum Ausdruck kommt, ablehnen. Er ist eine Produktionseinheit, die schon aus sich heraus ihre Zielsetzung hat. Nach der Entwickelung unserer Anschauung vom Betrieb ist diese Aussage unschwer zu verstehen. In dem Gedanken der Erzeugung eines neuen Gutes kann es bei rein technischer Ein-

[19]) Warum wir der Ansicht sind, daß das Wirtschaften in der heutigen Wirtschaft nicht beim Gute enden kann, haben wir bereits ausgeführt. Wir brauchen demnach hier nicht weiter auf die von Schmalenbach und Nicklisch vertretenen Ansichten einzugehen, da wir ja in grundsätzlichen Ausführungen Stellung zu ihnen genommen haben.

stellung doch immer nur ein Streben geben; die Erzeugung dieses Gutes hat nach rein technischer Vernunft zu erfolgen, das heißt, sie hat dem augenblicklichen Stand der heutigen Technik zu entsprechen. Wenn unter solcher Einstellung Güter hergestellt werden, so ist doch nichts selbstverständlicher, als daß sich jene Einheit, in der die Erzeugung stattfindet, der speziellen Qualitäten der Güter, aus welchen sie die neue Qualität schafft, bewußt bleibt. Innerhalb des Gedankens der Herstellung neuer Güter wäre es doch sinnwidrig von einem notwendigen Zertrümmern und Beziehen der Qualitäten der zur Erzeugung nötigen Güter und Dienste auf jene generelle Qualität Geld zu sprechen und diese anzustreben. Denn für den Betrieb sind ja eben doch diese spezifischen Qualitäten im Konkreten die Voraussetzung für die Erstellung neuer spezifischer Güter. Ueber dieses spezifische, qualitative Denken hinaus zum geldmäßigen Denken kann der Betrieb nicht gehen. Daran ändert auch die Tatsache nichts, daß dem Betrieb von der Unternehmung das Denken in Preisen aufgezwungen wird. Wird der Betrieb das Mittel zum Zweck, mit dem die Unternehmung ihr Ziel „Gewinn" anstrebt, so muß er sich dem geldmäßigen Denken unterordnen. Die Unternehmung kann technisches Gebaren nur beurteilen, wenn es in Geldeinheiten fixiert ist. Daß technisches Gebaren sich dieser Forderung beugt, ist zweifellos die beste Rechtfertigung für unsere Anschauung, daß der „Betrieb an sich" nicht bestehen kann, daß für einen Betrieb auf der Basis rein technischer Vernunft in der heutigen Wirtschaft kein Raum ist. — Dem Betrieb fehlt nach unserer Anschauung, solange er nicht unter der Idee der Unternehmung steht, der Anschluß an den Markt. Er selbst kann den Anschluß nicht finden, weil er, wie die vorausgehenden Ausführungen zeigten, losgelöst von der Unternehmungsidee, nicht in Preisen denken wird. Er wird nicht in Preisen denken, da das, was in den Preisen für Güter zum Ausdruck kommt, ganz und gar nicht ausschließlich auf die Einstellung zurückzuführen ist, die das Individuum der Tatsache entgegenbringt, daß dieses Gut in seinem Werdegang und als Gut selbst vollendetster technischer Vernunft entspricht. Ganz andere Dinge führen mit zur Preisbildung.

Damit findet seine Beantwortung auch schon jener Gedanke, der heute so oft ausgesprochen wird: die Wirtschaftlichkeit eines Betriebes hinsichtlich Ablauf des Produktionsprozesses, hinsichtlich der Wirtschaftlichkeit des hergestellten Gutes selbst, als auch seiner Wirtschaftlichkeit für die Gesamtheit, sei die Vorbedingung für den Gewinn.

Den Gedanken, die Wirtschaftlichkeit des hergestellten Gutes

selbst, sei eine Vorbedingung, die zu Gewinn führt, finden wir auch in den Lehren von Schmalenbach und Nicklisch. Leider haben es aber die Vertreter jener „Wirtschaftlichkeit“ für die Gesamtheit noch nie unternommen klar aufzuzeigen, was für die Gesamtheit „wirtschaftlich“ und was „unwirtschaftlich“ sei. Es ist bis heute nur bei nebulosen Andeutungen geblieben. Noch kein Vertreter der Wirtschaftlichkeit für die Gesamtheit hat es unternommen aufzuzeigen, was nun eigentlich für die Gesamtheit ‚wirtschaftlich‘ und was ‚unwirtschaftlich‘ sei. Wenn wir im weiteren Verlauf der Abhandlung Nicklisch und Schmalenbach zitieren, werden wir sehen, daß hinter diesem Gedanken der Wirtschaftlichkeit für die Gesamtheit nichts anderes als eine rein persönliche, rein individuelle Wertung den Gütern gegenüber steht, für die eine Begründung im wissenschaftlichen Sinne vollkommen fehlt.

Das Problem der Wirtschaftlichkeit hinsichtlich Ablauf des Produktionsprozesses, als auch des hergestellten Gutes selbst, wurde schon berührt mit der Entwickelung unserer Anschauung von dem Zusammenhang von Unternehmung und Betrieb in jenen Ausführungen über das Wirtschaften im Sinne der Wirtschaft oder der Technik. Doch müssen wir an dieser Stelle noch einmal auf diese Zusammenhänge eingehen. Wenn wir von der Wirtschaftlichkeit des Ablaufes des Produktionsprozesses und der Güter selbst sprechen, so besteht wohl kein Zweifel darüber, daß wir uns damit auf dem Gebiete bewegen, das der Gedanke des ‚Betriebes an sich‘ umschließt. Es handelt sich um die Erzeugung des Gutes innerhalb der scharf bestimmten Grenzen rein technischer Vernunft. Da, wie gesagt, heute der Gedanke ausgesprochen wird, daß solche Erzeugung „die“ Vorbedingung für den Gewinn sei, erlangt dieses zunächst rein technische Problem im Rahmen dieser Arbeit für uns Bedeutung. Wilhelm Vershofen hat sich in seinem Buche „Die Grenzen der Rationalisierung“ [20]) in dem Aufsatz „Der Markt“ mit diesem Problem aus-

[20]) Vgl. Vershofen, W.: Die Grenzen der Rationalisierung, Gesammelte Aufsätze und Vorträge, Nürnberg 1927. „Der Markt“: „Im allgemeinen denkt man, wenn von Rationalisierung die Rede ist, an den Vollzug des Herstellungsprozesses, der, ob er nun fließend gestaltet ist oder ob eine Zerlegung in zweckmäßige Gruppen stattgefunden haben mag, immer nach dem Grundsatz geregelt ist, die gewünschte Leistung mit einem optimalen Aufwand zu erreichen. Es handelt sich hier im wesentlichen also um ein Problem der Technik des Arbeitsvollzugs, das an die Leistungsfähigkeit des Ingenieures appelliert. Die Aufgabe des Ingenieures vermag aber erst einzusetzen, wenn bestimmt worden ist, w a s hergestellt werden soll. Diese Entscheidung aber wird keineswegs nach den Normen der Ingenieurkunst gefällt, sondern sie ist von der Haltung des

einandergesetzt. Auch seine Ausführungen gehen dahin, daß jene Ansicht, das Befolgen rein technischer Vernunft bei der Erzeugung

Marktes abhängig, wie später noch eingehend auszuführen ist. An dieser Stelle muß aber schon angemerkt werden, daß jene Formulierung der „Tendenz zur Wirtschaftlichkeit", die man in der Regel angewendet findet: „Es ist mit dem kleinsten Aufwand die höchste Leistung zu erzielen", nicht zutreffend ist. Die Formulierung muß vielmehr lauten: „Eine gestellte Aufgabe ist unter günstigsten Bedingungen zu lösen." Zu diesen günstigsten Bedingungen gehört nun zweifellos in erster Linie die möglichst zweckentsprechende Gestaltung der Produktionsstätte selbst. ... Die Rationalisierung fordert jedoch organisch geplante und konstruierte Produktionsanlagen. Die Planung beginnt aber nicht beim Ingenieur, sondern beim Kaufmann (‚worunter wir hier zweifellos den Unternehmer zu verstehen haben') der sich zu entschließen hat, für welche Produktionskapazität er die Produktionsanlagen einrichten will. Um aber angeben zu können, welche Kapazität die Anlage haben soll, muß er sich schon hinsichtlich des Warentyps, den er herstellen lassen will, resolviert haben. Ich sage des Warentyps und nicht schlechthin der Ware. Die Festlegung auf eine bestimmte Ware bedingt eine bestimmte Technik des Produktionsprozesses, wie z. B. Stahlerzeugung, Glasherstellung, Prozellanproduktion. Aber innerhalb dieser, durch den gleichen technischen Prozeß gekennzeichneten Warenarten sind äußerst mannigfaltige Warentypen möglich. So kann man die verschiedensten Stahlarten, optisches Glas, Tafelglas oder Hohlglas herstellen, man kann Kunstporzellan oder Gebrauchsporzellan fertigen. Unter letzterem kann man sich wieder auf Hotelware oder Haushaltsware spezialisieren, wobei noch weitere Unterteilungen möglich sind in Eßgeschirr, Teegeschirr oder Kaffeegeschirr. Schließlich könnte man sich auch resolvieren, nur Kaffeetassen herzustellen und könnte unter der großen Varietät der möglichen Formen eine spezielle als Warentyp für die neu zu errichtende Anlage aussuchen. Dann würde der Entschluß des Kaufmanns lauten: Ich wünsche diese ganz bestimmte Art von Tassen in einer Jahresproduktion von so und soviel Millionen Stück herzustellen. Dem Ingenieur wäre damit die von ihm geforderte, konkrete Aufgabe gestellt, und er könnte nun die Anlage planen unter Berücksichtigung der Eigenart des herzustellenden Warentyps, der Zahl der gewünschten Stücke und eines ständig fließenden Leistungsvollzuges. Eine solche Anlage würde, falls sie einmal in Betrieb genommen wäre, nur dann und nur solange rationell (rentabel) arbeiten können, solange Warentyp und Stückzahl sich nicht veränderten. In einem solchen Fall wäre die, unter gegebenen technischen Verhältnissen mögliche, höchste Effizienz der Fertigung erreicht. Ueberdenken wir das bisher Gesagte, so erkennen wir, daß es drei Phasen der Rationalisierung des Produktionsprozesses gibt, von denen immer die vorhergehende die Voraussetzung der folgenden bildet: erstens Normalisierung des Produktes, zweitens Fixierung des Quantums und Organisierung der Produktionsanlage, drittens Rationalisierung des Arbeitsvollzuges selbst. In den je folgenden Instanzen kann das Ideal der Rationalisierung nur immer in soweit erreicht werden, als in den jeweils vorhergehenden Instanzen entsprechende Vorbedingungen erfüllt sind. In der Entscheidung über die Erfüllung der Rationalisierungsabsichten hat von eins bis drei der Kaufmann eine Stimme abnehmender Bedeutung, und der Ingenieur ein Votum zunehmenden Gewichts, sodaß bei der Wahl des

eines Gutes sei „die" Vorbedingung des Gewinnes, nur dann zutreffen mag, wenn die Zielsetzung der Leistungsgestaltung im Sinne

normalisierten Produktes, auch noch bei der Festsetzung des Quantums, der Kaufmann die Leistung bestimmt, während die Leistungsweise vom Ingenieur bestimmt wird. Ist die Haltung des Ingenieurs abhängig von der Entscheidung, die der Kaufmann fällt, so ist doch auch dieser weit davon entfernt, autonom zu sein. — Seine Entscheidungen sind vielmehr ausschließlich Ergebnisse seiner Marktbeurteilung. Er bestimmt Art und Zahl des zu Produzierenden nach den Eindrücken, die er aus dem Markte gewinnt, und damit werden die Entscheidungen, die der Markt fällt, zum Maß der Rationalisierungsmöglichkeit des Produktionsprozesses. Um diesen Entscheidungen des Marktes näher zu kommen und sie in ihren Ursachen und Bedingtheiten zu verstehen, muß man die Haltung des Menschen als Käufer, d. h. als Verbraucher, sei es nun für Betriebsmittel, sei es für Waren, die in den Haushalt eingehen, näher untersuchen. Es scheint mir praktisch, das in diesem Zusammenhang zu tun, an Hand eines gedachten normalisierten Gebrauchsgegenstandes. Nehmen wir an, es sei dem Ingenieur überlassen, ohne Rücksicht auf den kaufmännischen Leiter, lediglich aus den Bedingungen heraus, die der Gebrauchszweck und die Herstellungstechnik bedingen, z. B. die Porzellantasse zu konstruieren. Der Ingenieur würde in diesem Falle etwa folgendermaßen argumentieren: Die Tasse ist ein Hohlgefäß mit dem und dem mittleren Rauminhalt. Eine einfache mathematische Rechnung zeigt, daß das optimale Hohlgefäß die Halbkugel ist, weil bei ihr das Maximum des Rauminhaltes mit einem Minimum von Oberfläche zusammentrifft. Technisch heißt das, daß die Halbkugel mit einem Minimum von Materialaufwand herzustellen ist. Dieses erste Resultat wird aber sofort Korrekturen unterworfen, die im Herstellungsprozeß begründet sind. Da das Material Porzellan im Feuer erweicht wird, zeigen alle Teile einer Form, die nicht senkrecht unterstützt sind, die Tendenz des Zusammensinkens. Das aber macht die Herstellung der Hohlhalbkugel besonders schwierig. Die Ueberlegung springt an diesem Punkt notgedrungen zur zylindrischen Form über, in der tatsächlich alle Teilchen der Masse senkrecht aufeinander gebaut sind. In dieser Form aber trifft ein Minimum des Rauminhaltes mit einem Maximum an Materialaufwand zusammen, sodaß die weitere Ueberlegung dahingeht, eine Form zu schaffen, die möglichst viele von den Vorteilen beider extremen Formen in sich vereint, also wenn man sich so ausdrücken will, die Bastardierung von Halbkugel und Zylinder. Es dürfte dabei eine Art konische Tasse herauskommen, die am Fuß die Halbkugelform noch erkennen läßt, um nach dem Rande zu in die Zylinderform überzugehen. — An diesen „Idealtyp" erinnernde Tassenformen sind tatsächlich im Markt. — Nehmen wir an, es gelänge diesen Idealtyp auf das Exakteste zu konstruieren und auf das Rationellste herzustellen, so würde vermutlich gerade die Tasse geschaffen sein, die der Markt am stärksten ablehnen würde. Es ist nicht schwer zu sehen, warum der Mensch als Verbraucher sich so verhält. Würde er argumentieren: Diese Tasse ist das rationellste Produkt, das überhaupt hergestellt wird, also muß und werde ich es kaufen, falls ich Bedarf für Porzellantassen habe, so wäre alles in bester Ordnung und die Rationalisierung könnte bis zum Letzten durchgeführt werden. In einem solchen Falle würde der Verbraucher aus seinem Respekt vor der technischen Vernunft heraus

der Wirtschaft am besten durch optimale technische Effizienz zu erreichen ist. Vershofen sagt:

„Nur in jenem Falle, in dem eine Ware trotz ihres normalisierten Charakters die Affekte des Verbrauchers genügend zu erregen vermöchte, würde die Genormtheit nicht ein Hindernis ihres Absatzes sein."

Nun aber kann doch ein Betrieb offenbar nur dann sein ‚eigener Führer' sein, wenn er der seinem Wesen entsprechenden Zielsetzung zustreben kann. Die bisherigen Ausführungen haben aber gezeigt, daß ein Betrieb in der Verfolgung der für ihn einzig möglichen Zielsetzung, Herstellung eines Gutes auf Grund rein technischer Vernunft in der heutigen Wirtschaftsverfassung kaum auftreten kann. Er stößt hinsichtlich der Normung als auch hinsichtlich der Festsetzung des Quantums des herzustellenden Gutes auf Schwierigkeiten, die

---

entscheiden und damit zweifellos auch wirtschaftlich zweckrational handeln. Die Erfahrung aber zeigt, daß er keineswegs in erster Linie zweckrational, sondern daß er vielfach, um bei der Terminologie Max Webers zu bleiben, wertrational und traditional, häufiger noch emotional handelt. Was seine Entscheidung beeinflußt, ist nicht das Wesentliche, daß dies nämlich die Porzellantasse im technisch rationalen Sinne sei, sondern das Akzidentielle, etwa einer besonders gekurvten Form, der Zeichnung und des Farbenspiels eines besonderen Musters, die entweder vereint oder vereinzelt seine Affekte beeinflussen. ... Nur in jenem Falle, in dem eine Ware trotz ihres normalisierten Charakters die Affekte des Verbrauchers genügend zu erregen vermöchte, würde die Genormtheit nicht ein Hindernis ihres Absatzes sein. Wenn man nach den Grenzen der Rationalisierungsmöglichkeiten der Produktion sucht, kann man nicht umhin zu konstatieren, daß diese Grenzen nicht etwa erst von dem jeweiligen Standpunkt der Technik oder der geistigen Haltung des betriebsleitenden oder betriebsfüllenden Handelns gesteckt werden, daß sie zeitlich viel früher vielmehr schon in der Haltung des Markts, in der Einstellung des Menschen als Verbraucher zu suchen sind. Aus dieser Einsicht müßte sich die Forderung nach einer Rationalisierung des Verbrauchs ergeben. Das aber würde eine Forderung sein, die mit wirtschaftlichen und technischen Mitteln nicht erfüllt werden könnte. Wo immer uns die Wirtschaftsgeschichte das Bild einer Regulierung des Verbrauches zeigt, wie z. B. in den Klosterwirtschaften des Mittelalters, oder in dem Jesuitenstaat von Paraguay, da sind es außerökonomische, metaökonomische Kräfte gewesen, die diese Regelung erreicht haben und damit allerdings die breitesten Voraussetzungen für eine Rationalisierung der gesamten Wirtschaft schufen. Wo nicht derartige Kräfte, wo, ganz allgemein gesagt, nicht eine vis major wirksam ist, bleibt der Mensch als Verbraucher in seinen Marktentscheidungen mehr oder minder stark, aber zutiefst immer ausschlaggebend von seinen Affekten beherrscht, möge er nun bewußt oder unbewußt die gesellschaftliche Abgehobenheit durch Verbrauchsdifferenzierung suchen, möge er das, was ihn zur Entscheidung bringt, als Laune, Geschmack, Mode oder sonst irgendwie bezeichnen."

er nicht zu überwinden vermag. Wie also vermöchte durch sein „Tun" der Gewinn entstehen — eine Ansicht, die Schmalenbach wie auch Nicklisch vertritt!

Fassen wir nun zusammen! Wir haben festgestellt: Denkt der Unternehmer in Geld, so läßt er Aufwendungen und Erträge in Geldeinheiten sich gegenübertreten. Er stellt die Differenz zwischen dem Ausgangspunkt und dem Endpunkt seiner Leistungen in Geldeinheiten fest. Die Differenz zwischen Geldausgaben als Ausgangspunkt und Geldeinnahmen als Endpunkt ergibt für das Unternehmen den *Gewinn* oder den *Verlust*.

In dieser Darstellung des Gewinnbegriffes finden wir nun selbstverständlich wieder die in unseren grundsätzlichen Ausführungen als Grundlage für die begriffliche Bestimmung des Gewinnes gewonnenen Ergebnisse. Wir kamen in jenen Ausführungen dazu zu sagen: Das Denken in Geld, die Preisbildung, das Rechnen in Geld und zwar das Rechnen in Geld innerhalb der in sich abgeschlossenen Periode „Aufwand — Ertrag" sind die Voraussetzungen, unter welchen allein begrifflich-logisch ein Mehr oder ein Weniger zwischen Aufwand und Ertrag sich feststellen läßt.

Wenn wir den Gewinn als *geldmäßige Differenz* zwischen Aufwand und Ertrag zeichnen, so ist jene Voraussetzung des Denkens und Rechnens in Geld darin enthalten. Die Geldeinheit ist die Maßeinheit in der Gewinnfeststellung. Bestimmen wir weiterhin den Gewinn als geldmäßige Differenz zwischen dem *Ausgangspunkt* und dem *Endpunkt* der Unternehmerleistung, also als Differenz zwischen den gesamten entstandenen Aufwendungen und den durch diese Aufwendungen erreichten gesamten Erträgen, so ist auch jene Voraussetzung der in sich abgeschlossenen Wirtschaftsperiode erfüllt. Bedeutet doch der Begriff der „in sich abgeschlossenen Wirtschaftsperiode" nichts anders, als daß sämtliche Aufwendungen, die doch für das Unternehmen in der Form von Geld entstehen, als Erträge die Geldform wieder erreicht haben.

Nun wäre nur mehr, um auch der äußeren Form, in der die Gewinn- oder Verlustfeststellung in der Unternehmung erfolgt, gerecht zu werden, festzuhalten: Die Gewinn- oder Verlustrechnung geschieht in der Unternehmung durch die Gegenüberstellung der Aktiven und Passiven der Unternehmung in der Bilanzform.

II. Teil.

II. Die Errechnung des Gewinnes in der Unternehmung.

A) Die Errechnung des Totalgewinnes.

Wann kann nun nach unseren bisherigen Darlegungen eine solche bilanzmäßige Gegenüberstellung der Aktiven und Passiven erfolgen?

Diese Gegenüberstellung zwecks Errechnung des Gewinnes kann doch nach dem bisher Entwickelten erst dann gemacht werden, wenn das Unternehmen als Unternehmen aufgehört hat zu bestehen. Was bedeutet aber dies für das Unternehmen? Versuchen wir einmal uns darüber klar zu werden! Nehmen wir an, ein industrielles Unternehmen habe ein Grundstück gepachtet, habe Gebäude, Maschinen, Werkzeuge, Rohstoffe und Hilfsstoffe, Büroeinrichtungen und schließlich auch Arbeitskräfte erworben, um seine Unternehmungsleistung — Fabrikation von Motoren — zur Ausführung bringen zu können. Diese Aufwendungen bedeuten Geldausgaben. Durch die Höhe dieser Ausgaben wird der Startpunkt des Unternehmens festgelegt.

Die Frage, die wir uns zu stellen haben, ist die: wann ist das Ziel „Wieder-Geld" in Form von Geldeinnahmen als Ertrag aus den Aufwendungen — Gebäude, Grundstücke, Maschinen, Werkzeuge, Rohstoffe, Hilfsstoffe, Büroeinrichtungen und Arbeitskräften — erreicht?

Um diese Frage beantworten zu können, wird es notwendig zu verfolgen, was innerhalb unseres industriellen Unternehmens an allen jenen Aufwendungen vor sich geht. Die Rohstoffe werden mit Hilfe von Maschinen, Hilfsstoffen und Arbeitskräften zu dem gewünschten Fabrikat verarbeitet. Sie werden also entsprechend technischer Notwendigkeit eine ganz bestimmte Zeitspanne in dem Betrieb der Unternehmung bleiben müssen, um jene Umformung „Rohstoff-Hilfsstoff-Arbeitskraft-Maschinenleistung-Motor" durchmachen zu können. In unserem Beispiel haben wir angenommen, daß die Möglichkeit den Motor herzustellen aber erst dann gegeben war, nachdem das Unternehmen ein Grundstück gepachtet und passende Fabrikationsstätten darauf geschaffen hatte, nachdem jene Einrichtungen getroffen waren, die den Einkauf von Rohstoffen, Hilfsstoffen, von Arbeitskräften, Maschinen usf. übernehmen konnten. Die innige Verflechtung aller jener Aufwendungen wird uns bei diesen Ueberlegungen bereits ganz deutlich.

Alle Aufwendungen entstehen unter der Zielsetzung: „Herstellung der Motore — Verkauf der Motore". Sie werden technischen und kaufmännischen Bedingtheiten entsprechend aufeinander abgestimmt sein. Die Anzahl der Motore, die wir herstellen können, sei beispielsweise durch den Maschinensatz bestimmt, den wir kaufen; durch dieses ‚Sich-Festlegen' auf einen Maschinensatz, der innerhalb einer bestimmten Zeit so und soviele Motore herstellt, ist auch der Verbrauch an Rohstoffen, Hilfsstoffen und Arbeitskräften festgelegt. Durch ihn ist wohl auch im allgemeinen die Ausdehnung der Fabrikgebäude — wenigstens in der Mindest-Größe — festgelegt. Zu diesen fabrikationstechnischen Bedingtheiten harmonischen Aufbaus der Aufwendungen kommen noch die kaufmännischen Bedingtheiten. Nehmen wir an, unser Unternehmen fabriziere nur Motore, so sind mit der fabrikatorischen Fertigstellung der Motore diese Motore noch lange nicht verkauft. Das Unternehmen hat jetzt vielmehr erst die Anstalten zu treffen, die zum Verkauf der Motore führen, — führen sollen. Erst wenn die Motore verkauft und bezahlt sind, hat unser Unternehmen sein Ziel — Geld als Aufwendungen verwandelt zu „Wieder-Geld" als Ertrag — erreicht. Dabei wollen wir hier nochmals betonen, daß das Ziel selbstverständlich nur dann als erfolgreich durchlaufen gilt, wenn jener Verkauf ein Mehr an Geld gegenüber den Aufwendungen bringt.

Wenn nun die Herstellung eines Motors ‚einen' Monat erfordert, die Lagerdauer ‚null' Tage ist, und das Zahlungsziel ‚neunzig' Tage beträgt, was hat dann nach 120 Tagen die Unternehmung verlassen? Was ist von jenen Aufwendungen als Ausgangspunkt als Startpunkt des Unternehmens durch das Ziel gegangen? Um dies klar zu erkennen, gehen wir einmal davon aus, das Unternehmen habe nur diesen einen Motor hergestellt und auch die Aufwendungen an Rohstoffen, Hilfsstoffen, Arbeitskräften entsprechend eingerichtet. Demnach hat das Unternehmen an Roh- und Hilfsstoffen, als auch an Arbeitskräften eben nur so viel aufgewendet, als die Herstellung und der Verkauf des Motors erforderten. Zweifellos verlassen also die Rohstoffe, die Hilfsstoffe und die Arbeitskräfte, die in den Motor verarbeitet und die zu seinem Verkauf geführt haben, das Unternehmen mit dem Erreichen des „Wieder-Geldes". Nichts bleibt von ihnen zurück in der Unternehmung, noch besteht irgendwelcher Anspruch der Unternehmung auf jene Aufwendungen, nachdem sie den Betrag des Verkaufspreises erhalten hat.

Waren aber denn zur Herstellung nicht auch jene Grundstücke jene Gebäude, Maschinen und Werkzeuge notwendig geworden?

Waren zur Beschaffung der Rohstoffe, der Hilfsstoffe und der Arbeitskräfte, zum Absatz des Fertigfabrikates nicht auch jene Aufwendungen für Büroräume und Büroeinrichtungen notwendig geworden? Was war mit diesen Aufwendungen geschehen als jenes Ziel „Wieder-Geld" erreicht war? Diese Aufwendungen sind doch ganz offenbar nicht so mit durch das Ziel gegangen wie dies bei den Aufwendungen für Rohstoffe, Hilfsstoffe und Arbeitskräfte der Fall war. Sie sind doch noch in der Form von Grundstücken, Gebäuden, Maschinen, Werkzeugen usw. innerhalb der Unternehmung. Noch hat ja das Unternehmen sein Grundstück, sein Fabrikgebäude, seine Maschinen und Werkzeuge, seine Büroräume und Büroeinrichtungen.

So haben wir in unserem industriellen Unternehmen bis jetzt zwei gänzlich verschiedene Vorgänge an unseren Aufwendungen beobachtet. Ein Teil der mit den geldlichen Aufwendungen beschafften Gegenwerte verschwindet mit dem Erreichen des Zieles „Verkauf des Motores" aus dem Unternehmen; nichts Greifbares bleibt zurück. Ein anderer Teil dieser Gegenwerte bleibt aber doch offensichtlich innerhalb der Unternehmung und zwar ‚scheinbar' unverändert. Wir sagen ‚scheinbar' unverändert. Gewiß nur scheinbar, denn eine einfache Ueberlegung wird zeigen, daß doch eine Veränderung vor sich gegangen sein muß. Versuchen wir dies an dem Beispiel einer Maschine zu entwickeln!

Wir beanspruchen die Maschine bei der Herstellung der Motore. Erfahrungsgemäß gibt es keine Maschine, die nicht durch die Arbeitsgänge, die auf ihr, ihrer technischen Zwecksetzung entsprechend, vorgenommen werden, einer Abnutzung unterliegt. Jede Maschine kann also nur eine ganz bestimmte Anzahl Arbeitsgänge verrichten. Mit jedem Arbeitsgang geht an ihr, durch Abnutzung des Materials ein Verschleiß vor sich, der letztlich dazu führen muß, daß infolge dieser ständig langsamen Abnutzung der Augenblick eintritt, in dem die Maschine ihren Dienst versagt. Unser Unternehmer ist sich dieses Vorganges auch voll bewußt. Er ist sich klar darüber, daß seine Fabrikationsstätten, seine Maschinen, seine Werkzeuge, als auch die Büroeinrichtungen mit der Herstellung und dem Vertrieb des Motores einer Abnutzung unterliegen. Jene Abnutzung sucht er festzustellen. Sie geht für ihn gewissermäßen als ein Teilchen der Maschine, der Werkzeuge usf. mit durch das Ziel, und muß in jener Summe $G + g$ (Wieder-Geld) dem Unternehmen als Ertrag wieder zukommen. Das Kennzeichen jener nach der Herstellung und dem Verkauf des Motores scheinbar unveränderten Aufwendungen in unserem Unternehmen ist es also, daß sie rechnungsmäßig im Gedanken von dem Unternehmer zerlegt werden, und nun eine Zu-

rechnung auf unseren ‚einen' Motor erfolgt. Nicht als Ganzes, wie z. B. die Rohstoffe, gehen sie durch das Ziel, sondern langsam Teilchen für Teilchen. Diese Zurechnung, entsprechend der Abnutzung wird uns noch zu beschäftigen haben.

So haben wir zwei grundsätzliche Arten von Rhythmen kennen gelernt, welchen sich unser industrielles Unternehmen in den notwendigen Aufwendungen verhaftet. Der eine Aufwandsrhythmus: kurz, abgeschlossen mit dem Verkauf und der Bezahlung unseres Motores. Ihn haben wir dargestellt in unserem Beispiel in den Rohstoffen, den Hilfsstoffen, den Löhnen und den Gehältern für Arbeitskräfte. Geldausgabe beim Start unseres Unternehmens für diese Aufwendungen; Geldeinnahme bei Erreichung des Zieles: Verkauf dieses einen Motores, den wir hergestellt haben. Beim erfolgreichen Durchlaufen des Zieles muß die Geldeinnahme auf jeden Fall über der Geldausgabe für diese Aufwendungen liegen. — Ja, wir werden sehen, daß damit noch nicht unter allen Umständen von einem erfolgreichen Durchlaufen des Zieles gesprochen werden kann. — Bei der zweiten Art der Aufwendungen haben wir einen gänzlich anderen Rhythmus von Geld zu „Wieder-Geld". Der Rhythmus dieser Aufwendungen ist langgestreckt. Der Gegenwert dieser Aufwendungen geht nicht im Ganzen durchs Ziel. Hier erfolgt vielmehr eine Wanderung von Teilchen. Als äußerste Punkte dieser langgestreckten Rhythmen gelten: Startpunkt des Unternehmens einerseits, und Abschluß, geldliches Ende des Unternehmens andererseits. Einen weitergespannten Rhythmus kann es nicht geben. Das Ende der Unternehmung ist ja gerade dadurch gekennzeichnet, daß alle noch bestehenden Aufwendungen, sei es nun auf natürlichem Wege, also durch natürliches Ablaufen der Unternehmung, oder aber durch Fusion oder gewaltsamen Schluß — Konkurs — in „Wieder-Geld" umgeformt sind.

Den kürzesten Rhythmus von Geld zu „Wieder-Geld" haben also in unserem Unternehmen die Aufwendungen für Löhne, Gehälter, Rohstoffe, Hilfsstoffe. Den längsten Rhythmus dürften wohl, wenn wir annehmen, unser Unternehmen bestehe neunzehn Jahre, die Aufwendungen für Grundstücke und Gebäude haben. Je nachdem, welchen von diesen beiden äußersten Punkten — solche Punkte gibt es für jedes Unternehmen — sich die Aufwendungen in dem Rhythmus Geld zu „Wieder-Geld" nähern, werden sie im Leben der Unternehmung, wie sich nun aus den weiteren Ausführungen ergeben wird, bei der Errechnung des ‚Jahres'-Gewinnes mehr oder weniger Schwierigkeiten bieten. Wir sagen „nähern", denn es gibt Varianten. Nicht diese beiden aufgezeigten Rhythmen gibt es allein

im Leben der Unternehmung. Verschiedene Rhythmen haben beispielsweise in unserem Unternehmen: Werkzeuge, Maschinen, Büroeinrichtungen, Gebäude, Löhne, Gehälter. Gleichen Rhythmus haben: Rohstoffe, Hilfsstoffe.

Veranschaulichen wir uns den Verlauf dieser verschiedenen Rhythmen in den folgenden Skizzen, die gleichlaufend der Skizze Riegers in seinem Buche gestaltet sind [21]).

Die Skizze I zeigt die verschiedenen Rhythmen, wie sie sich in dem Beispiel unseres industriellen Unternehmens, das bis jetzt nur einen Motor hergestellt haben soll, ergeben. Dabei sind aus zeichnerischen Gründen folgende Rhythmen zusammengefaßt: Rohstoffe, Hilfsstoffe, Löhne, Gehälter.(o—o=Linienführung: etwa ‚natürlicher Rhythmus der Aufwendungen für Gebäude; +·+·=Linienführung: normaler Rhythmus der Aufwendungen für Pacht des Grundstückes auf 20 Jahre.)

Die Skizze II bringt die gleiche Darstellung, jedoch nur in dem zeitlichen Verlauf vom 1. Tag bis zum 121. Tag. Hier treten denn auch die Rhythmen der Rohstoffe, Hilfsstoffe, Löhne und Gehälter getrennt auf.

Rohstoffe, Hilfsstoffe, Löhne und Gehälter sind die geldlichen Aufwendungen, die in unserem Beispiel der Unternehmung, die zunächst nur diesen einzigen Motor herstellte, mit dem Verkauf des Motores nach dem Eingang des Geldes wieder in voller Höhe der geldlichen Aufwendungen zurückfließen. Deutlich ersehen wir dies aus den Skizzen. Der Rhythmus dieser Aufwendungen ist am 121. Tag abgeschlossen. Dies heißt: die geldlichen Aufwendungen haben Ertrag, geldliche Einnahmen gebracht. Entwickeln wir nun einmal mit Zahlen die Vorgänge, die wir buchstabenmäßig an unserer Skizze II schon zum Ausdruck gebracht haben! Entstanden seien am ersten Tage (Anfang der Unternehmung) die Aufwendungen an Pacht des Grundstückes, Erwerb der Gebäude, Büroeinrichtungen, Maschinen, Werkzeuge, Rohstoffe, Hilfsstoffe, Arbeitskräfte. Unter der Annahme, daß unser Unternehmen diesen einen Motor fabriziere, seien weiter am 10ten, 20ten und 30ten Tage Ausgaben für Aufwendungen an Löhnen — nach dem 30ten Tag haben wir keine Aufwendungen für Löhne mehr, der Motor ist fertiggestellt — und am 30ten, 60ten, 90ten und 120ten Tage Aufwendungen für Gehälter entstanden. Mit dem 120ten Tage finden auch diese ihren Abschluß, da wir annehmen wollen, die Zahlung des Kunden erfolge bereits am 120ten Tage. Der Kassier nimmt also an diesem Tage das Geld in Empfang.

[21]) Rieger, W.: w.o.a. S. 210.

Aufwendungen für:

	Mark
Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Werkzeuge Büroeinrichtungen	60 000.—
Rohstoffe, Hilfsstoffe	750.—
Löhne	150.—
Gehälter	800.—
	61 700.—
Ertrag durch:	
Verkauf des Motors	2 200.—

Mk. 1700.— hat unser Unternehmer zur Beschaffung von Rohstoffen, Hilfsstoffen, Löhnen und Gehältern aufgewandt. Mk. 2200.— hat er als Ertrag vereinnahmt. Ist dieses Mehr von 500.— Mark Gewinn?

Wir werden diese Frage nicht bejahen, denn wir wissen bereits, daß die Möglichkeit, diesen Motor herzustellen, nicht allein durch jene Aufwendungen gegeben war. Wir wurden uns ja schon klar darüber, daß auch das Grundstück, auf dem die Fabrikationsstätte nun steht, daß jene Fabrikationsstätte mit ihrer gesamten Einrichtung notwendig war. Auch darüber haben wir uns schon Klarheit verschafft, daß mit dem Bau des Motors eine Abnutzung dieser Einrichtungen und Fabrikgebäude erfolgt. Der Unternehmer wird also z. B. hinsichtlich seiner Maschineneinrichtung etwa folgende Ueberlegung anstellen: Der gesamte Maschinensatz hat 10 000.— Mark gekostet; 500 Motore kann ich mit ihm bis zu seiner völligen Abnutzung fertigen. Es entfällt also auf jeden Motor eine Abnutzungsquote von 20.— Mark. Aehnliche Berechnungen kann er, theoretisch gesehen, mit den geldlichen Aufwendungen für seine Gebäude, seine Büroeinrichtungen, den geldlichen Aufwendungen für das gepachtete Grundstück machen.

So stellen denn auch jene 500.— Mark nicht den Gewinn dar. Erst nach Abzug jener auf den Motor zugerechneten Beträge für Abnutzung und Pacht ergibt sich jene Summe, die als Gewinn anzusprechen wäre. Doch darüber später.

Jetzt wollen wir erst, nachdem wir die Zusammenhänge der Aufwendungen innerhalb einer Unternehmung an unserem stark durch Einschränkungen zugeschnittenen Beispiel sehen gelernt haben, dieses Beispiel erweitern, getreuer der Wirklichkeit formen. Keinem Unternehmer wird es selbstverständlich in den Sinn kommen, ein Grundstück auf Jahrzehnte zu pachten, Fabrikgebäude zu errichten und sie entsprechend einzurichten, um nur ‚einen' Motor zu bauen. Wir

müssen vielmehr annehmen, daß unser Unternehmen fortlaufend Motore fabriziert. Und zwar ist die Fabrikationsstätte mit Maschinen, Werkzeugen usw. so ausgestattet, daß monatlich drei Motore hergestellt werden können.

Was würde es nun für unser industrielles Unternehmen bedeuten, wenn es jene, von uns auf Grund theoretischer Erkenntnis aufgestellte Forderung „der Gewinnberechnung innerhalb der in sich abgeschlossenen Wirtschaftsperiode" durchführen wollte?

Unser Unternehmen könnte erst nach neunzehn Jahren seine Gewinnrechnung aufstellen. Haben wir doch angenommen, daß es nach neunzehn Jahren aufhört zu bestehen, es tritt in Liquidation. Nun sind aber nach neunzehn Jahren keineswegs die Rhythmen alle ihrem natürlichen Abschluß zugegangen.

Da wir angenommen haben, daß das Unternehmen fortlaufend Motore fabriziert durch Jahre hindurch, so muß es immer wieder für die kurzen Rhythmen, die insgesamt mit dem Verkauf des Motores für das Unternehmen abgeschlossen sind, neue Aufwendungen machen, indem wieder Rohstoffe, Hilfsstoffe eingekauft, Löhne und Gehälter bezahlt werden müssen. Zu diesen Aufwendungen kommen nun auch noch jene, die dadurch entstehen, daß die Maschinen, die Werkzeuge, die Büroeinrichtungen usw. durch Verschleiß ihr natürliches Ende gefunden haben, und durch Neubeschaffung ersetzt werden müssen. So muß unser Unternehmen am Ende des 3., 6., 9., 12., 15. und 18. Jahres die Werkzeuge neu beschaffen. Am Ende des 10. Jahres sind die Maschinen durch neue zu ersetzen, und am Ende des 17. Jahres bedarf die Büroeinrichtung der Erneuerung. Da unser Unternehmen am Ende des neunzehnten Jahres seinen Abschluß findet, werden von diesem Ende geschnitten die Rhythmen der Rohstoffe, Hilfsstoffe, Werkzeuge, Maschinen, Büroeinrichtungen, Gebäude, Grundstücke. Das heißt, sie alle werden am Schluß des Unternehmens im neunzehnten Jahre einem gewaltsamen Ende zugeführt werden. Da dieses Ende nur Geld sein kann, so heißt dies nicht anderes als: sie müssen verkauft werden.

Stellt nun nach diesem Verkauf der Unternehmer alle Ausgaben für Aufwendungen, allen Erträgen, die sich aus diesen Aufwendungen ergeben haben gegenüber, so wird sich etwa folgendes Bild ergeben.

Aufwendungen für:

Rohstoffe Hilfsstoffe Arbeitslöhne Gehälter	in der Zeit vom 1.—19. Jahre (einschl.)	a Mark

Maschinen Werkzeuge	in der Zeit vom 1.—19. Jahre (einschließl.)	b Mark
Gebäude	in der Zeit vom 1.—19. Jahre (einschließl.)	c Mark
Pacht des Grundstückes	in der Zeit vom 1.—19. Jahre (einschließl.)	d Mark
	Summe:	a+b+c+d Mark

Erträge für Verkauf von:

Motore	in der Zeit vom 1.—19. Jahr (einschließl.)	a+a' Mark
Gebäude Büroeinrichtungen Maschinen Werkzeuge	die dch. Verschleiß ihr nat. Ende mit Abschluß der Unternehmung nicht gefunden hatten (Verkauf als Altmaterial, Schrott)	b' Mark
	Summe:	a+a'+b' Mark

Dabei muß bei einem erfolgreich durch das Ziel gegangenen Unternehmen $a+a'+b' > a+b+c+d$. — Auf jeden Fall müssen zunächst einmal die geldlichen Einnahmen für die verkauften Motore die Ausgaben für Aufwendungen an Rohstoffen, Hilfsstoffen, Gehältern und Löhnen übersteigen; um wieviel läßt sich grundsätzlich nicht sagen. Wir haben dies zum Ausdruck gebracht durch die Formel $a+a'$. Wie groß dieses a' sein muß, ist nicht anzugeben. Nehmen wir nun einmal noch an, es sei nicht gelungen, die Gebäude, Büroeinrichtungen, Maschinen, Werkzeuge, zu verkaufen — sie brachten also weiter keinen Ertrag —, so läßt sich weiterhin von diesem a' sagen: $a' > b+c+d$. Das heißt, für ein erfolgreiches Unternehmen sind in diesem a' zurückgekommen sämtliche Ausgaben für Aufwendungen an: Werkzeugen, Maschinen, Gebäuden, Grundstücken, Büroeinrichtungen. Das Mehr an Geld, das über die Geldausgaben für diese Aufwendungen hinaus vorhanden ist, ergibt dann den Gewinn, der in neunzehn Jahren durch die Unternehmungsleistung entstanden ist. In unserem Unternehmen ergibt sich durch den Verkauf von den Gebäuden, Büroeinrichtungen usf. auch dann noch ein Gewinn, wenn wir annehmen, $a' = b+c+d$. Ein Gewinn wird in unserem Beispiel ausgewiesen werden, solange $a'+b' > b+c+d$. Wird $a'+b' = b+c+d$, so haben wir ohne jeden Gewinn gearbeitet; wird $a'+b' < b+c+d$, so haben wir Verlust.

Der so am Ende der Unternehmung errechnete Gewinn wird nun von Rieger „Totalgewinn" genannt. Auch wir wollen ihn so bezeichnen. Rieger schreibt darüber [22]):

„Die Totalrechnung ist also eine höchst einfache Sache, da es sich ja nur um das Zählen des vorgefundenen Geldbestandes handelt und weiterhin um den Vergleich von Anfangs- und Endkapital zwecks Ermittelung des Erfolges der Unternehmung. Hierzu mag eine buchhalterische Verarbeitung der Ziffern auf Grund der laufenden doppelten Buchführung treten, aber das ist hier nicht von Belang. Andeutungsweise ließe sich eine solche Abrechnung so darstellen:

Totalrechnung

Jetziger Kassenbestand	1000	Ursprüngl. Einlage	700
		Gewinn	300
	1000		1000

B) Die Errechnung des Periodengewinnes.

Unser Unternehmer hat nun also zweifelsfrei seinen Gewinn errechnet und auch in Geld vorliegen. Fraglich ist aber, ob er sich auf eine solche Gewinnrechnung einlassen wird und kann. Sicher wäre diese Gewinnberechnung mit Abschluß des Unternehmens diejenige, die unseren theoretischen Forderungen entspricht. Sicher ist aber auch, daß solcher Totalgewinn sehr häufig sich erst nach Jahrzehnten feststellen lassen wird, denn die Erfahrung zeigt uns, daß Unternehmungen die Lebensdauer von Jahrzehnten haben, sie zeigt uns auch, daß der Unternehmer sich nicht auf solche Gewinnberechnung einlassen kann. Ihm nutzt es nichts, zwar mit Erfolg nach Gewinn zu streben, das Ergebnis aber erst mit Abschluß des Unternehmens, also vielleicht nach Jahrzehnten zu erfahren. Er will doch von seinem Unternehmen leben, er muß Einkommen haben. Er muß auch Steuern zahlen, die sich aus seinem Erfolg errechnen. Es wird uns nun natürlich nicht einfallen, vom Unternehmer, vom Leben, zu verlangen, trotz alledem jene von uns auf Grund theoretischer Erkenntnis aufgestellte Forderung, „der Gewinnfeststellung innerhalb der in sich abgeschlossenen Wirtschaftsperiode", durchzuführen. Es bleibt uns lediglich übrig festzustellen, daß die Totalrechnung in der Praxis für das Unternehmen nicht durchführbar ist und daß, wie Rieger schreibt, im Leben gerade für solche und ähnliche Berechnungen — wie Steuern, Zinsen, Miete, Gehälter — das Jahr die anerkannte Grundlage bildet. So stellt auch die Unternehmung ihre

[22]) Rieger, W.: w.o.a. S. 206.

jährliche Zwischenabrechnung auf. Auch unser Unternehmen wird dazu gezwungen sein. Für uns ergibt sich die Aufgabe zu untersuchen, ob und wie weit sich dann unsere theoretische Forderung auch in der Jahresbilanz durchführen läßt.

Die Zwischenrechnungen, die zur Bestimmung des im einzelnen Jahre erzielten Gewinnes führen sollen, würden doch zweifellos immer dann den Gewinn richtig ausweisen, wenn man den Totalgewinn durch die Anzahl der Jahre teilt, die das Unternehmen gewirtschaftet hat. Der Totalgewinn wäre damit in ganz gleiche Jahresraten auf die Lebensdauer der Unternehmung verteilt. Wir können an dieser Stelle auf Grund unserer vorangegangenen Entwickelungen wohl schon sagen, daß jede andere Gewinnberechnung, solange sie nicht auch zu jenen gleichen Gewinnraten führt, nur einen Notbehelf für die Feststellung des Jahresgewinnes darstellen kann.

Keineswegs sind wir aber so lebensfremd, daß wir nicht sofort erkennen würden, jene Forderung der regelmäßigen Aufteilung des Totalgewinnes ist undurchführbar. Die Bedeutung der Gewinnberechnung im Totalen, wie wir sie dargestellt haben, wie auch der Zwischengewinnerrechnung in Form gleicher jährlicher Raten als Ergebnis von $\frac{\text{Totalgewinn}}{\text{Anzahl der Jahre, die das Unternehmen lebt}}$ liegt auch gar nicht in der Möglichkeit der praktischen Durchführung. Wichtig und ein Gewinn ist es für uns, daß wir aus diesem, rein theoretischen Sehen heraus, nun erst mit den notwendigen Einsichten die Probleme des Zwischengewinnes und seiner Berechnung darzustellen vermögen.

Vergleichen wir die Zwischenrechnung mit der Totalrechnung, so werden uns die Schwächen der Gewinnerrechnung zu einer Zeit, in der das Unternehmen noch lebt, viel deutlicher werden. Die Problematik der Zwischenrechnung ist durch diesen Vergleich erst eindeutig zu erfassen.

Die Frage, ob sich eine jährliche Gewinnberechnung durchführen läßt, die unseren theoretischen Forderungen entspricht, haben wir in den vorangegangenen Ausführungen bereits beantwortet. Wir haben schon gesagt, wie eine derartige Gewinnberechnung aussehen müßte. Auch haben wir zugestanden, daß sie praktisch undurchführbar ist. Es bleibt uns noch aufzuzeigen, warum sie undurchführbar ist.

Bei der Berechnung des Jahresgewinnes als Rate aus dem Ergebnis $\frac{\text{Totalgewinn}}{\text{Anzahl der Jahre, die das Unternehmen lebt}}$ wäre die Größe

Totalgewinn festzustellen. Den Totalgewinn aber z. B. in unserem Unternehmen, das neunzehn Jahre wirtschaftet, bereits im ersten Jahre errechnen können, bedeutet aber doch wohl den Gedanken des Unternehmens, so wie wir ihn im ersten Teil unserer Abhandlung entwickelt haben, völlig zunichte machen. Das wäre doch kein Unternehmen mehr, kein Wagen mehr, wenn wir die Entwickelung unseres Unternehmens vom ersten Tage an bis zu seinem Ende genau übersehen vermöchten und damit auch den Gewinn errechnen könnten. Die Errechnung des Totalgewinnes, so lange das Unternehmen noch besteht, ist denn auch nicht durchführbar.

Wollen wir nun selbst einmal annehmen, unser Unternehmer kenne genau den Ablauf des Rhythmus der verschiedenen Aufwendungen. Er weiß, daß er regelmäßig alle drei Jahre neue Werkzeuge braucht, er weiß, daß er nach 10 Jahren die Maschinen und nach 17 Jahren die Büroeinrichtung neu beschaffen muß. Ja, er sei sogar mit soviel Sehergabe ausgestattet, daß er weiß, daß mit dem 19. Jahr sein Unternehmen durch Liquidation seinen Abschluß findet. Nicht aber vermag er vorauszusehen, wie sich die Preise für seine Motore entwickeln werden und wie der Erlös sein wird für Werkzeuge, Maschinen, Büroeinrichtungen, Gebäude bei der Liquidation. Wie wollte er da im ersten Jahre schon eine Totalgewinnrechnung aufstellen, um die Jahresgewinnrate festzustellen.

Rieger gibt in seinem Buch „Einführung in die Privatwirtschaftslehre" eine andere Darstellung der Jahresgewinnerrechnung [23]). Es läßt sich, wenn wir nun auf die Rieger'schen Gedankengänge eingehen, nicht vermeiden, daß der eine oder andere Gedanke, den wir oben schon gebracht haben, wiederholt werden muß. Rieger geht davon aus, daß die Unternehmung Aufwendungen macht, um zu Erträgen zu gelangen. Die Rechnungslegung der Unternehmung kann sich immer nur auf Ausgaben und Einnahmen erstrecken. Nun schreibt er [24]):

> Wenn also in irgendeinem Augenblick eine Abrechnung erfolgen soll, so kann sie sich zunächst nur auf die Beantwortung dieser Frage erstrecken: Wieviel Ausgaben hat die Unternehmung bis zum Tage des Abschlusses gehabt, wieviel Einnahmen? Dies müßte sich mindestens mit Sicherheit feststellen lassen, wenn von einem Abschluß gesprochen werden soll. Die weiter zu erhebenden Anforderungen kommen später zur Sprache. . . .Sind nun diese Ausgaben und Einnahmen aus der laufenden Buchführung genau zu ermitteln? — Man wird die Frage bejahen, und zum Teil mit Recht: an sich sind sie in der Tat zu ersehen. — Was aber die Buchführung nicht kennt und nicht kennen kann, das ist die zeitliche Reichweite all dieser Posten. Es genügt nicht die Beträge festzuhalten, son-

[23]) Rieger, W.: w.o.a. S. 203 ff.
[24]) Rieger, W.: w.o.a. S. 210/211.

dern darauf kommt es an, inwieweit sie in das Rechnungsjahr fallen: Wir haben Aufwendungen gemacht, die noch nicht ausgereift sind, die noch nicht zu den entsprechenden Einnahmen geführt haben. Umgekehrt haben wir vielleicht Einnahmen gehabt, die noch nicht verdient sind."

Wir sehen, Rieger packt das Problem der genauen Zwischengewinnerrechnung auf eine andere Weise an als wir. In unserer Darstellung konnten keine Bedeutung gewinnen die Fragen: wieviel Einnahmen und Ausgaben das Unternehmen bis zum Tage des Abschlusses gehabt hat, in wieweit die Aufwendungen, die wir gehabt haben, ausgereift sind und zu entsprechenden Einnahmen geführt haben und wieviel Einnahmen wir gehabt haben, die noch nicht verdient sind.

Doch verfolgen wir einmal die Rieger'schen Gedankengänge! Stellen wir einmal diese Einnahmen- und Ausgabenrechnung für unsere Unternehmung dar: Bei Abschluß des ersten Jahres, das unser industrielles Unternehmen gearbeitet hat, haben zur Einnahme geführt die Aufwendungen für Rohstoffe, Hilfsstoffe, Löhne, Gehälter, die die Herstellung von 25 Motoren erforderte. Am Tage des Schnittes sind noch an Rohstoffen usf. in der Unternehmung für 11 Motore, wobei zu bemerken ist, daß auch diese Rohstoffe, Hilfsstoffe usf. zum Teil die Verarbeitung zum Motore durchgemacht haben. Einwandfrei steht für diese 11 Motore nur fest die Ausgabe, die sie an Löhnen und Gehältern bis zum Tage des Schnittes verursacht haben, sowie die Ausgaben für Roh- und Hilfsstoffe, die zu ihrer Herstellung nötig waren. Sicher ist, daß diese Ausgaben an diesem Tage noch zu keinen Einnahmen geführt haben. Sie sollen ja erst jeden 10ten Tag im neuen Jahre zu Einnahmen führen. In welcher Höhe werden nun diese Einnahmen sein? Hierüber läßt sich nichts sagen. Wohl sind 9 Motore zu festem Preis bereits verkauft, noch aber läuft das Zahlungsziel; so läßt sich auch, solange das Geld nicht in der Unternehmung ist, nichts Bestimmtes sagen. Welcher Wert ist für die restlichen Motore einzusetzen? Das geldliche Aequivalent dieser Motore ist streng genommen garnicht festzulegen. Die Tatsache, daß wir 34 Motore bis zum heutigen Tage um je 2 200.— Mark verkauft haben, berechtigt nicht dazu, die gleiche geldliche Einnahme für alle weiteren Motore, die wir verkaufen, anzunehmen.

Wie steht es mit den Werkzeugen, Maschinen, Gebäuden? Auch hier steht nur fest die Geldausgabe, die zur Beschaffung notwendig war. Sicher ist aber auch, daß in unserem Unternehmen diese Ausgaben auch mit zu den Einnahmen geführt haben. Ohne sie hätten wir den Motor nicht bauen können. Mit den in diesem Jahre ge-

bauten Motoren sind die Werkzeuge, Maschinen, Gebäude und Büroeinrichtungen nicht aus der Unternehmung verschwunden. Sie stehen noch, tuen ihre Dienste. Wie lange noch, wird die Frage sein! Mit der Herstellung jedes Motores werden Teilchen der Maschinen, Werkzeuge, Gebäude und Büroeinrichtungen abgenutzt. Diese Abnutzung müssen wir geldlich feststellen können, um sie dem einzelnen Motor als Ausgabe für seine Herstellung zurechnen zu können. Offenbar haben wir es hier mit Ausgaben zu tun, deren Rhythmus sehr weit gespannt ist, sich auf Jahre erstreckt. Wir haben also Aufwendungen gemacht, die bei der augenblicklichen Errechnung des Gewinnes noch nicht ausgereift sind. In welcher geldlichen Höhe nun aber sind diese Aufwendungen schon zu Einnahmen herangereift und wie wird das weitere geldliche Heranreifen aussehen?

Wir stehen also sowohl bei einem Teil der Roh- und Hilfsstoffe, der Gehälter, als auch bei den Aufwendungen für Maschinen, Werkzeuge, Gebäude und Büroeinrichtungen, Pacht des Grundstückes in unserem Unternehmen vor der Frage: in welchem Maße sind diese Aufwendungen schon herangereift und haben zu entsprechenden Einnahmen geführt? Dies muß doch der Unternehmer feststellen, wenn er den Gewinn errechnen will. Mit diesen Gedankengängen bewegen wir uns bereits mitten in dem Bewertungsproblem. Rieger schreibt [25]):

„... Die Situation läßt sich auch so kennzeichnen. Es sind am Ende des Jahres bei der Zwischenrechnung noch ebensowohl Aufwendungen wie Erträge zu erwarten, und über diese Rechnungsreste muß eben die Zwischenbilanz Klarheit schaffen, indem sie die noch ausstehenden Posten in die Rechnung einbezieht, sodaß eine fingierte Totalrechnung entsteht."

Wenn wir eine fingierte Totalrechnung aufstellen wollen, so heißt das doch: Alles was an Rohstoffen, Hilfsstoffen, Maschinen, Werkzeugen, Gebäuden, Büroeinrichtungen und Grundstücken in der Unternehmung vorhanden ist, muß in jener Rechnung gedacht die Geldform erreichen. Das heißt, wir bringen heute gedanklich unser Unternehmen zum Abschluß, es hört auf zu bestehen. Wir haben uns also nach Rieger zu all' dem, was in unserer Unternehmung ist, so einzustellen, als erreiche es wenigstens für den Augenblick, in dem wir den Schnitt durch den zeitlichen Ablauf des Unternehmens legen, die Geldform wieder.

Theoretisch ist diese Forderung der Errechnung des Zwischengewinnes durch die Annahme, das mit der Aufstellung der Jahresbilanz das Unternehmen aufgehört habe zu bestehen, ohne weiteres

[25]) Rieger, W.: w.o.a. S. 211.

zu verstehen. Alle Aufwendungen und Erträge stehen sich in Geld gegenüber. Läßt sich diese Forderung auch in der Praxis durchführen, so haben wir eine abgeschlossene Wirtschaftsperiode künstlich geschaffen. Die Differenz zwischen Geldeinnahme und Geldausgabe stellt den Gewinn oder Verlust dar. Die Schwierigkeit in der Durchführung in der Praxis beginnt aber damit, daß wir sagen mußten: wir stellen uns also so ein, „als ob" unsere Maschinen, Rohstoffe, Gebäude usw. durch Verkauf in Geld verwandelt würden für den Augenblick, in dem wir jene Errechnung durchführen, um alsbald darauf in dem gleichen Unternehmen wieder mit diesen Maschinen, Rohstoffen, Gebäuden usw. weiter zu arbeiten. Wie aber soll das geldliche Ende aller dieser Aufwendungen aussehen, die unter solchem fiktiven Abschluß des Unternehmens stehen, unter einem Abschluß mit dem Bewußtsein eines sofortigen Weiterlebens!

Der Wert, der sich unter solcher Annahme für die Aufwendungen ergeben müßte, wird von Rieger der „heutige Wert" genannt[26]). Wir sehen, daß Rieger mit dem Begriff des heutigen Wertes die Rhythmen zu verknüpfen versucht, wie sie sich bis zum tatsächlichen Abschluß des Unternehmens ergeben mögen. Er schreibt[27]):

„... Es muß also bei der Bewertung unterschieden werden zwischen der Geldwerdung des einzelnen Objektes und dem geldlichen Ende der Unternehmung überhaupt, als solcher. ... Sobald die Dauer der Unternehmung die einzelnen Objekte übertrifft, sodaß ein mehrmaliger ‚Schichtwechsel' stattfinden muß, der sich unter ganz verschie-

[26]) Rieger, W.: w.o.a. S. 215/216. „...Gesetzt den Fall, wir haben Waren gekauft für 1000.— Mark. Am Bilanztermin sei ihr Marktpreis ebensogroß, und so setzen wir sie auch ein. — Es ergibt sich ein bilanzmäßiger Gewinn in einer bestimmten Höhe, der zur Verteilung einer Dividende führt. — Im neuen Jahr verkaufen wir den Posten Ware um 850.— Mark — war die Bilanz im Hinblick auf diese Ware und ihre Bewertung richtig? Im Sinne des Gesetzes unzweifelhaft, aber im Sinne der Geld- und Totalrechnung sicherlich nicht. — Genau so falsch wäre es, einen Effektenposten, der um 17.000.— Mark gekauft wurde, nur deswegen in der nächsten Bilanz mit 13.000.— Mark einzusetzen, weil er da zufällig so notiert. Es mag sein, daß es so üblich ist, es mag sein, daß es anders nicht geht: vom Standpunkt der Totalrechnung ist diese Bewertung unter allen Umständen falsch gewesen, wenn der tatsächliche Erlös ein anderer ist. Wir wollen einmal annehmen, daß wir diese Wertpapiere im neuen Jahre um 19 000.— Mark verkaufen: dann weist das alte Jahr — soweit die Papiere in Frage kommen — einen Verlust von 4000.— Mark auf, das neue Jahr einen Gewinn von 6000.— Mark. Beides ist offensichtlich gleich irrig. Es liegt ganz einfach ein Gewinn von 2000.— Mark vor, der zum Teil sogar auf das alte Jahr entfällt. Der einmalige Geldwerdungsprozeß ist durch die Bilanz in zwei sinnlose Abschnitte zerlegt worden."

[27]) Rieger, W.: w.o.a. S. 217/218/219.

denen Umständen vollziehen kann, ist es nicht richtig, die Bewertung in dieser einfachen Form vorzunehmen. Dann müssen vielmehr alle innerhalb der Unternehmungsdauer angeschafften gleichartigen Objekte zusammengefaßt und geldlich auf diese Zeit verteilt werden. ....Die Unternehmung ist eine untrennbare Einheit auch in der Zeit, und demnach kann es auch nur einen Gewinn geben, nämlich den Totalgewinn."

Rieger sagt also, daß die Bewertung in dieser einfachen Form nicht stattfinden kann, sobald die Unternehmungsdauer die einzelnen Objekte übertrifft. Er will dann vielmehr haben, daß die angeschafften gleichartigen Objekte zusammengefaßt und geldlich auf die Unternehmungsdauer Jahr für Jahr mit gleichen Raten verteilt werden. Deutlich beweist dies das Zahlenbeispiel der Maschine, das er in seinem Buche gibt. Nachdem er zunächst seine Abschreibungsformel:

$$\frac{\text{Anschaffungspreis minus eventl. Enderlös}}{\text{Gebrauchsdauer}}$$

entwickelt hat, gibt er nun folgendes Beispiel[28]):

„Eine Unternehmung bestehe 37 Jahre und trete dann in Liquidation. Sie benötige zu ihrem Betrieb Maschinen, die jeweils Mk. 1000.— kosten und zehn Jahre Dienst leisten können. Die letzte Maschine findet infolge der Auflösung ein vorzeitiges Ende, bringt aber dafür beim Verkauf einen Erlös von Mk. 41.—, während wir bei den anderen Maschinen den Endwert gleich null setzen. Wie muß die Bewertung in den gesamten 37 Jahren der Unternehmungsdauer erfolgen, wenn sie den Anforderungen, die wir an eine richtige Bilanz theoretisch stellen, entsprechen soll? Lösung: Gesamtaufwand an Maschinen für 37 Jahre: 4000—41 = 3959. Somit pro Jahr Mk. 107.— Aufwand, woraus sich ohne weiteres der richtige Bilanzsatz ergibt."

In diesem Zahlenbeispiel der Maschine zeigt Rieger also, wie die letzte Maschine infolge der Liquidation in ihrer Geldwerdung mit dem Ende der Unternehmung verknüpft ist. Er führt uns weiter vor Augen, daß nur dann eine jeweils richtige Bewertung der Maschinen für die jährliche Gewinnerrechnung stattgefunden hat, wenn die 4 Maschinen in ihren geldlichen Aufwendungen zusammengefaßt, abzüglich des Gelderlöses beim Verkauf für die letzte im Dienste der Unternehmung noch nicht voll verbrauchte Maschine, durch die Anzahl der Jahre, die das Unternehmen gewirtschaftet hat, geteilt wird. Es entspricht dies der von Rieger gegebenen Formel; in dem Zähler dieses Bruches müssen alle innerhalb der Unternehmungsdauer angeschafften gleichartigen Objekte mit der Summe für die geldliche Ausgabe ihrer Beschaffung erscheinen, minus dem eventl. Erlös für das letzte, mit dem Abschluß des Unternehmens ver-

[28]) Rieger, W.: w.o.a. S. 218.

kaufte Objekt. Im Nenner hat immer die gesamte Zahl der Jahre, die das Unternehmen gewirtschaftet hat, zu stehen. Entwickeln wir einmal eine derartige Berechnung in Zahlen:

Im 1. Jahre um 7 500.— Mark Rohstoffe
„ 2. „ „ 9 000.— „ „
„ 3. „ „ 6 000.— „ „
„ 4. „ „ 5 900.— „ „
„ 5. „ „ 7 800.— „ „
„ 6. „ „ 9 500.— „ „
„ 7. „ „ 4 000.— „ „

Am Ende des 7. Jahres hört das Unternehmen auf zu bestehen. Der Tag der Auflösung bringt dem Unternehmen für die in den noch vorhandenen Viertel-, Halb- und Fertigfabrikaten steckenden Rohstoffen sowie für die unverarbeiteten Rohstoffe in einem Gesamtwert von 1500.— Mark eine Geldwerdung von 450.— Mark. Wir haben also im Zähler des Bruches die Summe 49 700 minus 450 gleich 49 250, und im Nenner die Bruches die Zahl 7: $\frac{49250}{7}$ gleich 7035,71. So wären theoretisch die Aufwendungen, die während der Lebensdauer der Unternehmung entstanden, gleichmäßig auf jedes Jahr verteilt. Sie und nicht die tatsächlich in den einzelnen Jahren laut unserem Beispiel entstandenen Aufwendungen sind also in die jährliche Gewinnrechnung einzusetzen. Diese Art der Errechnung der jährlichen Aufwendungen zwingt nun aber zu dem sinngemäßen Vorgehen bei der Feststellung der Erträge, die durch den Verkauf entstanden sind. Erträge aus dem normalen Verkauf der gefertigten Motore plus Ertrag aus dem Erlös bei der Auflösung der Unternehmung geteilt durch die Anzahl der Jahre, die das Unternehmen gewirtschaftet hat, ergibt die gleichmäßig auf jedes Jahr entfallende Ertragssumme. In der Gegenüberstellung von gleichmäßigen Jahresausgaben und gleichmäßigen Jahreseinnahmen ergibt sich der Jahr für Jahr gleich hohe Gewinn. So sind wir in der Verfolgung der Theorie des „heutigen Wertes" an dem gleichen Ziel angelangt, das uns unsere eigene Ueberlegung schon gebracht hat.

Wesentlich wird für uns die Erkenntnis, daß die von Rieger gegebene Formel jene von uns angedeutete und aufgezeigte Berechnung gleichmäßiger Jahresaufwendungen und gleichmäßiger Jahreserträge verfolgt. Verläßt Rieger diesen Standpunkt, den er ja insbesondere für die Errechnung der jährlichen Abschreibungsquote für die Maschine ausführlich darstellt, auch nur bei einem einzigen Objekt

der Unternehmung, so ist jene Formel nicht mehr haltbar. Der Satz, „Die Unternehmung ist eine untrennbare Einheit auch in der Zeit, und demnach kann es auch nur einen Gewinn geben, nämlich den Totalgewinn, weist ja klar darauf hin, daß er theoretisch, dann, wenn er doch Teilgewinne errechnen will, diese gleichmäßige Verteilung von Gesamtaufwand und Gesamtertrag und damit Jahr für Jahr gleichmäßig hoch errechnete Teilgewinne vertreten muß.

Nun finden wir bei Rieger nach jenen Ausführungen über die Errechnung der Abschreibungsquote für die Maschinen, folgende Sätze [29]):

„Es soll weiter nicht untersucht werden, ob auf die einzelnen Jahre vielleicht ein verschieden hoher Teilgewinn entfallen kann, auch bei theoretisch einwandfreier Bewertung, weil die Jahresumsätze, Preise usw. ganz verschieden sein können. Mindestens eine starke Angleichung der Gewinne ist allerdings sicher."

Wir wollen nun die Untersuchung führen, ob es bei theoretisch einwandfreier Bewertung im Rieger'schen Sinne, in den einzelnen Jahren zu einem verschieden hohen Teilgewinn kommen kann. Wir gehen bei dieser Untersuchung von der Abschreibungsformel Riegers aus:

Was aber steht zu dieser Abschreibungsformel im Widerspruch, wenn wir annehmen, die Aufwendungen würden nicht so gleichmäßig auf die Lebensdauer der Unternehmung verteilt, wie wir das in dem vorangegangenen Beispiel mit den Rohstoffen getan haben? Nehmen wir in unserer Untersuchung zunächst an, die verschieden hohen Teilgewinne seien allein durch ungleich hohe Umsätze in den einzelnen Jahren hervorgerufen. Wir untersuchen also unter der Voraussetzung: unveränderte Preise für das Fertigprodukt unseres Unternehmens, unveränderte Preise für die Objekte, die wir zur Erstellung des Produktes, in unserem Beispiel des Motores, benötigen.

Die Maschine nun, die zur Herstellung des Motores notwendig ist, vermag 1000 Motore zu erstellen. Nach 1000 Arbeitsgängen ist sie abgenutzt. Ihr Endwert ist nach den 1000 Arbeitsgängen gleich null. Stellen wir im Jahre 100 Motore her, so hält die Maschine 10 Jahre. Wir haben also nach der Formel:

$$\frac{\text{Anschaffungspreis minus eventl. Enderlös}}{\text{Gebrauchsdauer}}$$

jedes Jahr, wenn die Maschine 10 000.— Mark gekostet hat, 1000.— Mark abzuschreiben. Zeichnerisch dargestellt ergibt sich folgende Kurve, wenn wir die Anzahl der gefertigten Motore den notwendigen Abschreibungsbeträgen Jahr für Jahr gegenüberstellen; Skizze III.

[29]) Rieger, W.: w.o.a. S. 219.

Die nach der Rieger'schen Formel errechnete jährliche Abschreibung entspricht auch der technischen Gegebenheit, daß die Maschine bis zu ihrer völligen Abnutzung 1000 Motore herzustellen vermag. Nehmen wir aber in diesem Beispiel die folgenden Jahresumsätze an:

1. und 2. Jahr je 100 Motore gefertigt und verkauft
3. „ „ 130 „ „ „ „
4. und 5. „ „ 100 „ „ „ „
6. „ „ 180 „ „ „ „
7. „ „ 170 „ „ „ „
8. „ „ 120 „ „ „ „

Die Maschine wäre in diesem Beispiel nach 8 Jahren abgenutzt, ihr Endwert gleich null. Errechnen wir wieder nach der Formel von Rieger die jährliche Abschreibungsquote, so ergibt sie sich in Höhe von 1250.— Mk. Entspricht auch diesmal die so errechnete Abschreibung den technischen Gegebenheiten, der tatsächlichen Abnutzung, die auf die einzelnen Jahre fällt? Wir haben gesagt, 1000 Motore können mit der Maschine erstellt werden. Das einfache Rechenexempel, Anschaffungspreis geteilt durch die Anzahl der Motore, die mit dieser Maschine gefertigt werden können, ergibt das zahlenmäßige Aequivalent der Abnutzung, die durch die Herstellung des einzelnen Motores erfolgt. Also $\frac{10\,000}{1000} = 10$; damit Abnutzungsquote pro Motor 10.— Mark. Wir haben an Abschreibung jedes Jahr entsprechend den oben angegebenen Umsätzen nach der Formel:

$$\frac{\text{Anschaffungspreis minus eventl. Enderlös}}{\text{Gebrauchsdauer}} \qquad \text{(I) (Rieger)}$$

nach der Formel:

$$\frac{\text{Anschaffungspreis minus eventl. Enderlös}}{\text{Anzahl der möglichen Arbeitsgänge}} \qquad \text{(II)}$$

	I		II	
Jahr	gefert. Mot.	Abschreibung	gefert. Mot.	Abschreibung
1.	100	1250	100	1000
2.	100	1250	100	1000
3.	130	1250	130	1300
4.	100	1250	100	1000
5.	100	1250	100	1000
6.	180	1250	180	1800
7.	170	1250	170	1700
8.	120	1250	120	1200
	1000	10000	1000	10000

Zeichnerisch dargestellt ergibt sich folgendes Bild: Skizze IV. Wir haben in diesem Beispiel angenommen, daß die verschieden hohen Jahresgewinne allein durch die Umsatzschwankungen in den einzelnen Jahren verursacht seien. Nun ist es wohl nach den vorangegangenen Ausführungen klar, daß zu einer theoretisch richtigen Bewertung allein die Formel II führen kann. Es wäre doch ungerecht, dem Jahr, in dem nur 100 Motore gefertigt wurden, den gleichen Abschreibungsbetrag für Abnutzung der Maschinen aufzubürden, wie den Jahren, in denen 120 oder gar 130, 170, 180 Motore gefertigt wurden.

Daß die Rieger'sche Formel eine solche Gewinnfeststellung, auf Grund der von ihm entwickelten einwandfreien Bewertung der Maschinen nicht zuläßt, ist erwiesen. Nun könnte hier noch die Einwand gemacht werden: es ist richtig, daß die Umsätze in jener Theorie einwandfreier Gewinnfeststellung über die Lebensdauer der Unternehmung egalisiert werden; was aber dann, wenn wir bewußt solche Egalisierung vornehmen, also bewußt die Wirkung der verschiedenen Umsätze auf den Gewinn des einzelnen Jahres ausschalten und nur den auf das einzelne Jahr auf Grund verschiedener Preisstellung, verschieden hoch entfallenden Teilgewinn festzustellen suchen. Der Rieger'sche Satz: „Mindestens eine starke Angleichung der Gewinne ist allerdings sicher", weist uns doch eigentlich auf diese Möglichkeit hin!

Wir sind uns bewußt, daß das Festhalten an der Rieger'schen Formel trotz verschiedener Umsätze eine theoretisch einwandfreie Gewinnermittlung für das Jahr schon zunichte macht. Trotzdem wollen wir aber doch noch zu klären versuchen, ob innerhalb der Theorie von Rieger die Möglichkeit der Feststellung verschieden hoher Teilgewinne auf Grund verschiedener Preise gegeben ist.

Wir können hierbei sehr gut wieder von dem Beispiel der Maschine ausgehen. Ueberlegen wir einmal: angenommen, eine Maschine halte 10 Jahre; allein im 8. Jahr liquidiert die Unternehmung. Die Maschine, die für das Unternehmen dann, wenn es weiter gearbeitet hätte, bei der Aufstellung der Gewinnerrechnung noch einen Wert von 3000.— Mark gehabt hätte, muß jetzt für 200.— Mark veräußert werden. Stellen diese 1800.— Mark Verlust nicht eine Preiserhöhung für das vergangene Rechnungsjahr dar! Nicht 1000.— Mark, wie in den vorhergehenden Jahren, war der Aufwand, sondern 2800.— mußten wir dieses Jahr aufwenden. Und in der Tat nach dem heutigen Wert, nach jener Abschreibungsformel, wird diese Preiserhöhung, die doch eigentlich nur das Liquidationsjahr zu tragen hätte, denn erst in ihm erfolgte augenschein-

lich diese Preiserhöhung der Maschine, auf die Gesamtlebensdauer verteilt. Sollte es für die Preisschwankungen der Rohstoffe, Hilfsstoffe usw. oder das Fertigfabrikat hinsichtlich ihres Einflusses auf die Jahresgewinnfeststellung andere Bewertungsgrundsätze geben? Das ist doch wohl nicht angängig!

III. Der Gewinn im Konkreten in der Unternehmung.

A) Die Konkretisierung des Totalgewinnes.

Mit der Forderung „der in sich abgeschlossenen Wirtschaftsperiode" bei der Errechnung des Gewinnes, ergibt sich zwingend, daß der errechnete Gewinn auch immer in Geld vorhanden ist. Der Totalgewinn ist, das ergibt sich wohl auch klar aus den vorangegangenen Ausführungen, nicht nur eine rechnungsmäßige Größe, sondern er wird auch stets in der errechneten Höhe konkret in Geld vorliegen müssen. Alle Geldausgaben für Aufwendungen haben in dem Zeitpunkt, in dem wir die Rechnung aufstellen, zu Geldeinnahmen, zu „Wieder-Geld" geführt. Die Totalrechnung weist nichts anderes aus, denn sämtliche Ausgaben und sämtliche Einnahmen vom Beginn bis zum Abschluß des Unternehmens. Wir haben weder Ausgaben noch Einnahmen mehr zu erwarten. Der Geldzustand ist für alle Aufwendungen restlos unwiderruflich erreicht, sei es nun auf dem Wege: Hilfsstoff, Rohstoff, Arbeitskraft, Halbfabrikat, Fertigfabrikat, Debitor, Wechsel oder auf irgendeinem anderen Wege. Die Feststellung des Gewinnes, die rechnungsmäßig dadurch erfolgt, daß wir von den gesamten Einnahmen die gesamten Ausgaben abziehen, kann denn auch durch das einfache Abzählen der vorliegenden Geldeinheiten erfolgen.

B) Die Konkretisierung des Periodengewinnes.

Läßt es sich vom Jahresgewinn, dem Gewinn einer bestimmten Periode auch sagen, daß er nicht nur eine rechnungsmäßige Größe ist, sondern in der errechneten Höhe auch stets in Geld vorliegt? Diese Frage soll zum Abschluß der Abhandlung ihre Erörterung finden.

Stellen wir uns zu dem Problem der Errechnung des Jahresgewinnes so ein, als sei es durch jene Formel

$$\frac{\text{Totalgewinn}}{\text{Anzahl der Jahre, die das Unternehmen lebt}}$$

gelöst. Unter welcher Voraussetzung vermöchte dann Gleiches von der errechneten gleichen Jahresrate ausgesagt werden, wie wir dies oben von der am Ende der Unternehmung errechneten Größe „Totalgewinn" ausgesagt haben? Gleiches können wir doch nur dann aussagen, wenn während der ganzen Lebensdauer der Unternehmung ein Jahr in Einnahmen und Ausgaben dem anderen gleicht. Wir

werden sehen, innerhalb dieser Forderung sind, wenn wir annehmen, unser Unternehmen, das Motore herstellt, arbeite Jahr für Jahr unter unveränderten Bedingungen, die zwei kritischen Jahre: das erste Jahr und das letzte Jahr.

Wir hätten in unserem Unternehmen, das Jahr für Jahr unter ganz gleichen Bedingungen arbeitet — Einkaufspreise, Verkaufspreise, als auch Umsätze bleiben in jedem Jahr gleich, die Zahlungen unserer Kunden gehen in jedem Jahr ebenso pünktlich ein, wie wir unsere Schulden an Arbeiter, Angestellte, Lieferanten begleichen — den Idealtyp vor uns. In unserem Unternehmen wird einmal das notwendige Kapital eingesetzt werden, das erforderlich ist bis zum Tage höchster finanzieller Anspannung. Dies ist jener Tag, an dem wir das erste Geld hereinbekommen aus dem Verkauf unseres ersten fertiggestellten Motores. In unserem Unternehmen wäre das der 121. Tag. Von jetzt ab geht regelmäßig jeden 10 Tag Geld ein. Das Unternehmen kann nun weiterhin aus diesen Einnahmen seine Ausgaben bestreiten, ja es ist noch günstiger daran, da in diesen Geldeingängen auch jene zwei Beträge für Abschreibung und Gewinn enthalten sind. — In unserem Unternehmen bleibe in der Kasse allein ein Betrag in Höhe des Gewinnes liegen. — Was entsteht nun in diesem Unternehmen in den einzelnen Jahren an Ausgaben für Aufwendungen, und was werden die einzelnen Jahre an Einnahmen auszuweisen haben?

Die Ausgaben jedes Jahres hängen ab von der Anzahl der Motore, mit deren Fertigung in dem einzelnen Jahre begonnen wurde. Die Einnahmen jedes Jahres hängen ab von der Anzahl der verkauften Motore. Allerdings eine kleine Korrektur ist hier notwendig! Richtig sind diese Sätze nur dann, wenn wir annehmen wollen, daß wir unsere Rohstoffe, Hilfsstoffe usw. stets bar bezahlen, wie wir auch Motore nur gegen Barzahlung verkaufen. Nehmen wir jedoch sowohl für die Zahlungen, die wir zu leisten haben, als auch für die Zahlungen, die wir zu erwarten haben, ein Zahlungsziel von 90 Tagen an, so sind obige Aussagen nicht mehr haltbar. Wir wollen uns diese Zusammenhänge für unser Beispiel, der Unternehmung die Motore herstellt, zeichnerisch veranschaulichen. Skizze V.

A: Tag, an dem wir Rohstoffe, Hilfsstoffe usw. kaufen, mit Zahlungsziel 3 Monate;

A: Tag, an dem wir mit der Herstellung des Motores beginnen;

B: Tag, an dem der Motor fertiggestellt ist (Herstellungsdauer 30 Tage, Fertigungsmöglichkeit monatlich 3 Motore — vom

30ten Tag ab geht jeden 10ten Tag ein fertiger Motor aus der Fabrikation);

B: Tag, an dem dieser Motor verkauft wird, mit Zahlungsziel 3 Monate;

C: Tag, an dem wir die am Tage A bezogenen Rohstoffe usw. bezahlen müssen;

D: Tag, an dem von dem Kunden für den am Tage B verkauften Motor die Zahlung eingeht.

Wir haben also, wenn wir nun am Tage D die Zwischenrechnung aufstellen wollen, die Ausgaben vor dem Tage D (121. Tag) für 4 Motore und die Einnahmen für einen Motor.

Bei Barzahlung haben wir folgendes Bild: Skizze VI. Jeden 10ten Tag beziehen wir Rohstoffe, Hilfsstoffe für unseren Motor gegen Barzahlung. Wir leisten also Zahlungen am 1., 11., 21., 31., 41., 51., ... Tag. Dreißig Tage brauchen wir wieder zur Herstellung des Motores; so erhalten wir vom 31ten Tage ab jeden 10ten Tag Zahlungen durch Verkauf eines Motores. Stellen. wir nun auch hier die Zwischenrechnung am Tage D auf, so haben wir an diesem Tage die Ausgaben für 13 Motore und die Einnahmen für 10 Motore.

Nachdem wir diese Verschiebung hinsichtlich der Ausgaben für Aufwendungen und der Einnahmen für verkaufte Motore in dem gleichen Zeitabschnitt, je nachdem, ob wir Barzahlung oder Zahlungsziel annehmen, dargestellt haben, wollen wir nun in der weiteren Darstellung davon ausgehen, daß unser Unternehmen alle seine Käufe barzahlt, wie es auch nur seine Motore gegen bare Bezahlung verkauft. Wir brauchen also nur um die Ausgaben und Einnahmen der einzelnen Jahre festzulegen, einmal die Anzahl der Motore, mit deren Fertigung in den einzelnen Jahren begonnen wurde und ein zweites Mal die Anzahl der verkauften Motore festzustellen.

Im ersten Jahr wurde mit der Fertigung von 36 Motoren begonnen, fertiggestellt wurden 34 Motore, 2 Motore sind noch auf dem Wege vom Halbfabrikat zum Fertigfabrikat. Fertigfabrikat werden sie am 10ten und 20ten Tage des nächsten Jahres. Wir haben also: die Ausgabe für Aufwendungen für 36 Motore, mit deren Fertigung in diesem ersten Jahr begonnen wurde und die Einnahme aus dem Verkauf von 34 Motoren. Die restlichen 2 Motore werden am 10ten und 20ten Tage des nächsten Jahres verkauft.

In den folgenden Jahren sehen nun die Ausgaben und Einnahmen wie folgt aus: Ausgaben für Aufwendungen zur Herstel-

lung von 36 Motoren, mit deren Fertigung begonnen wurde; Einnahmen für Verkauf von 36 Motoren.

So werden sich die Ausgaben und Einnahmen vom 2ten bis zum vorletzten Jahre, das das Unternehmen lebt, gestalten. Im letzten Jahre aber müssen, soll jene Forderung, daß ein Jahr dem anderen in Ausgaben und Einnahmen gleichen muß, nicht von vornherein zunichte gemacht werden, sämtliche Rhythmen ihren normalen Ablauf gefunden haben. Jedenfalls Einnahmen aus dem Verkauf von Maschinen, Werkzeugen, Gebäuden usf. dürfen nicht entstehen, denn solche Einnahmen vermögen die vorangegangenen Jahre unmöglich auszuweisen. Das gleiche wäre auch hinsichtlich der Ausgaben für die Aufwendungen von Maschinen, Gebäuden, Werkzeugen usf., in dem ersten Jahre, das das Unternehmen besteht, zu fordern. — Und die Einnahmen und Ausgaben des letzten Jahres, wie werden sie wohl aussehen?

Da die Herstellung eines Motores 30 Tage beträgt, so wird in diesem Jahre, damit auch der Rhythmus der Rohstoffe, Hilfsstoffe, Arbeitskräfte mit dem letzten Tag des letzten Jahres seinen natürlichen Ablauf gefunden hat, mit der Fertigung von nur 33 Motoren begonnen. Der 33te Motor wird dann am letzten Tag, an dem das Unternehmen noch lebt, fertig und verkauft.

Wir haben also in dem letzten Jahr: Ausgaben für Aufwendungen zur Erstellung von 33 Motoren; Einnahmen durch Verkauf von 35 Motoren.

Haben wir uns so die Einnahmen und Ausgaben der einzelnen Jahre der Unternehmung vor Augen geführt, so kommen wir zu der Erkenntnis, daß wir von dem errechneten Periodengewinn nie werden sagen können: er liege auch stets konkret in Geld vor. Liegt doch, wie das oben aufgeführte Beispiel zeigt, dieser errechnete Zwischengewinn dann noch nicht einmal in Geld vor, wenn wir von der Annahme ausgehen, daß unser Unternehmen Jahr für Jahr unter unveränderten Bedingungen arbeitet. Daß wir Gleiches vom Perioden(Jahres)-Gewinn hinsichtlich seiner Konkretisierung noch viel weniger aussagen können, wenn wir auch noch jene Voraussetzung, des Arbeitens der Unternehmung unter unveränderten Bedingungen während ihrer ganzen Lebensdauer, fallen lassen, ist ohne weiteres einzusehen. Wird doch dann nur zufällig die nach der Formel

$$\frac{\text{Totalgewinn}}{\text{Anzahl der Jahre, die das Unternehmen lebt}}$$

errechnete Jahresgewinnrate mit dem tatsächlichen Gewinn zusammenfallen. So führen uns diese letzten Ausführungen nocheinmal zu der Erkenntnis, daß jene Formel

$$\frac{\text{Totalgewinn}}{\text{Anzahl der Jahre, die das Unternehmen lebt,}}$$

jene theoretische Forderung der abgeschlossenen Wirtschaftsperiode für die Gewinnerrechnung nicht erfüllbar ist. Denn der Gewinn der abgeschlossenen Wirtschaftsperiode muß auch stets in Geld vorliegen. Damit haben uns aber unsere Ausführungen die Erkenntnis gebracht, daß es eine wahre, richtige Abrechnung, solange das Unternehmen lebt, nicht gibt.

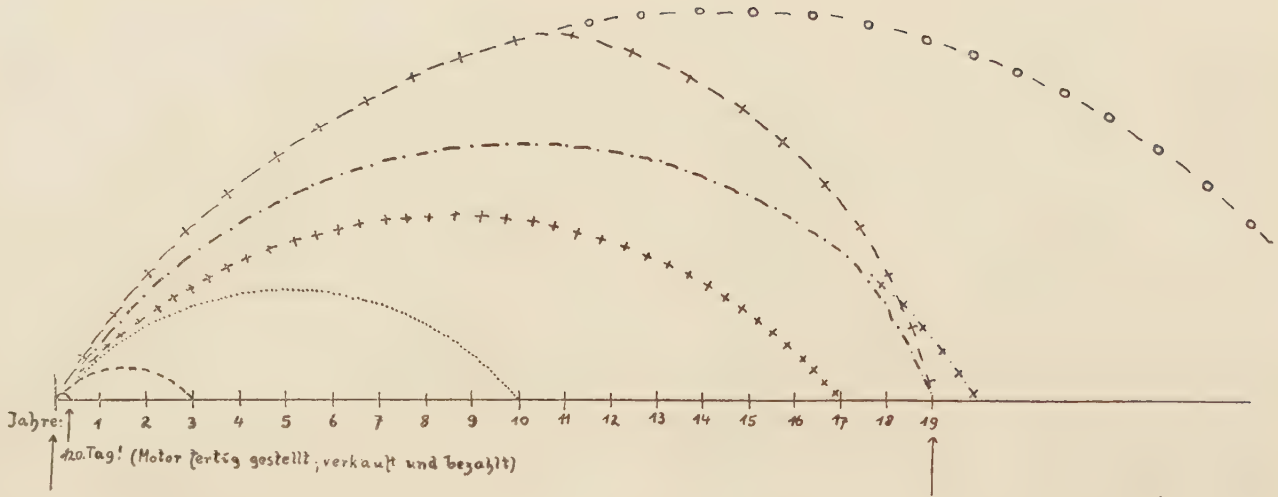
In der Arbeit aufgeführte Literatur:

Rieger, W., Einführung in die Privatwirtschaftslehre, Nürnberg 1928.

Schmalenbach E., Dynamische Bilanz, Leipzig 1926. (4. Aufl.)

Nicklisch, H., Wirtschaftliche Betriebslehre, Stuttgart 1922. (6. Aufl.)

Vershofen, W., Die Grenzen der Rationalisierung, Gesammelte Aufsätze und Vorträge, Nürnberg 1927.



——— Rohstoffe/Hilfsstoffe/Löhne/Gehälter

- - - - - - Werkzeuge

..... Maschinen

+++++++ Büroeinrichtungen

+-+-+-+ Gebäude

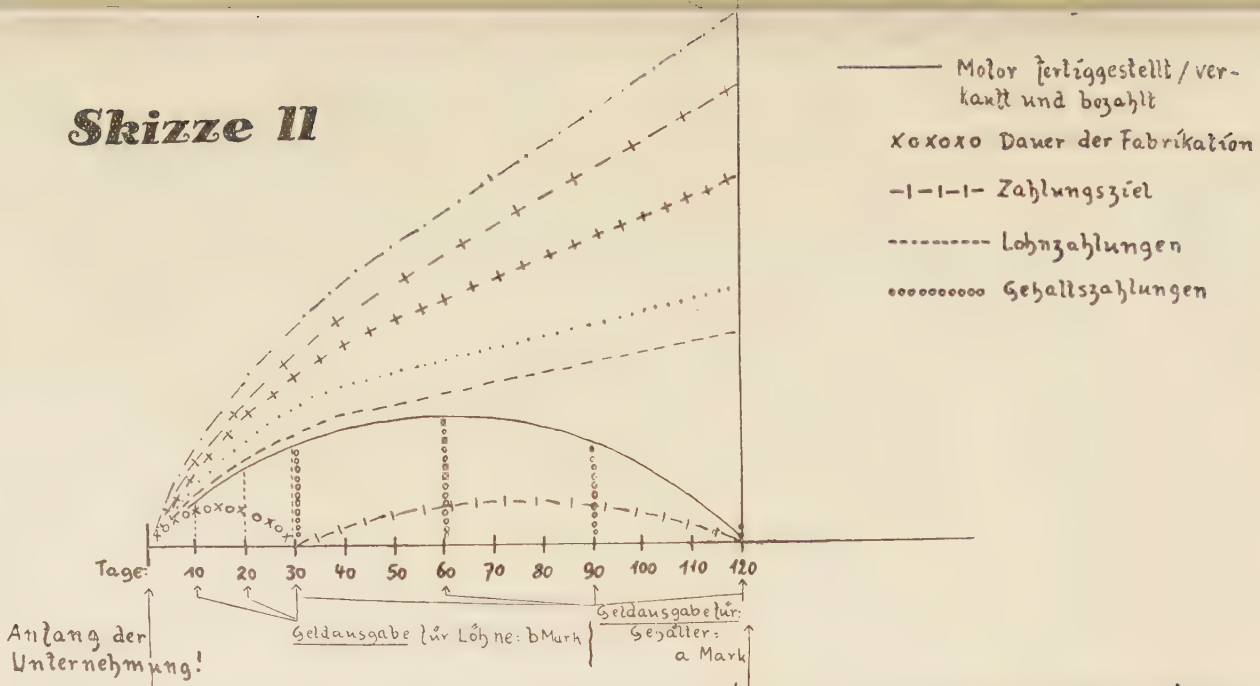
-·-·-·- Grundstücke

o-o-o- natürlicher Rhythmus der Aufwendungen für Gebäude!

+·+·+·+ normaler Rhythmus der Aufwendungen für Pacht des Grundstückes auf 20 Jahre!

Skizze 1

Skizze II

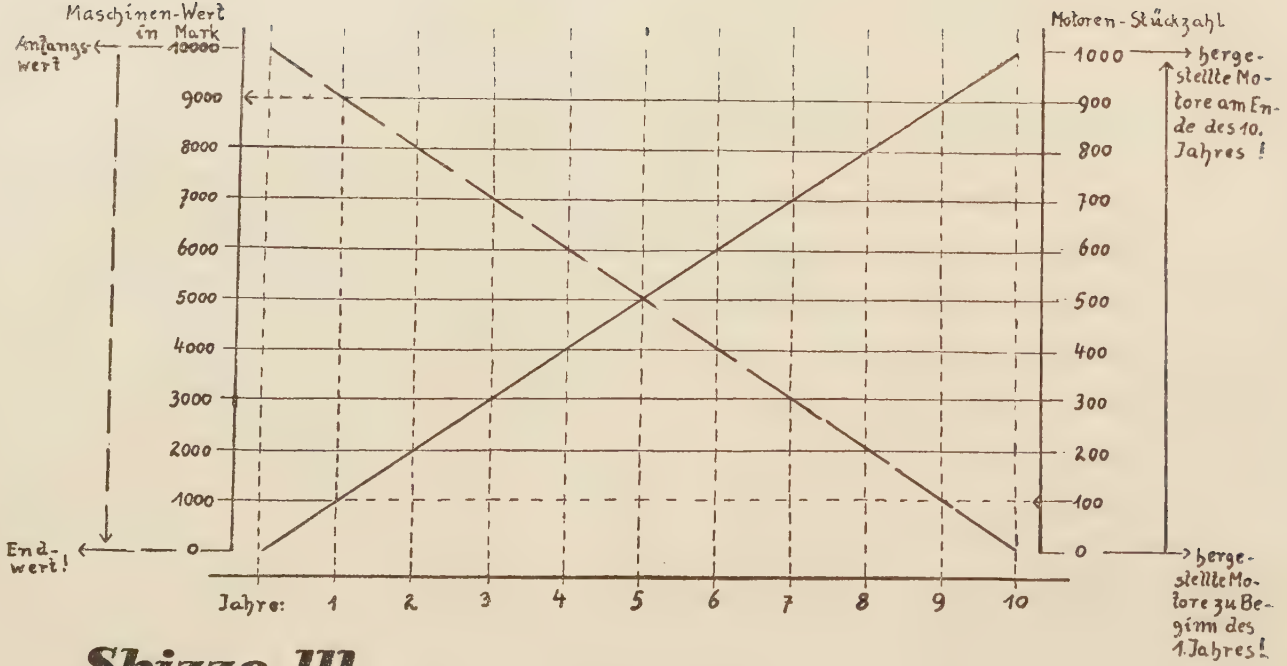


Geldausgabe für: Grundstück (Pacht) / Gebäude: c Mark | Geldeinnahme für Verkauf des Motors = { Mark
Büroeinrichtung / Maschinen: d "
Werkzeuge
Rohstoffe / Hilfsstoffe: e "

Geldausgabe: $a+b+c+d+e$; Geldeinnahme { ;

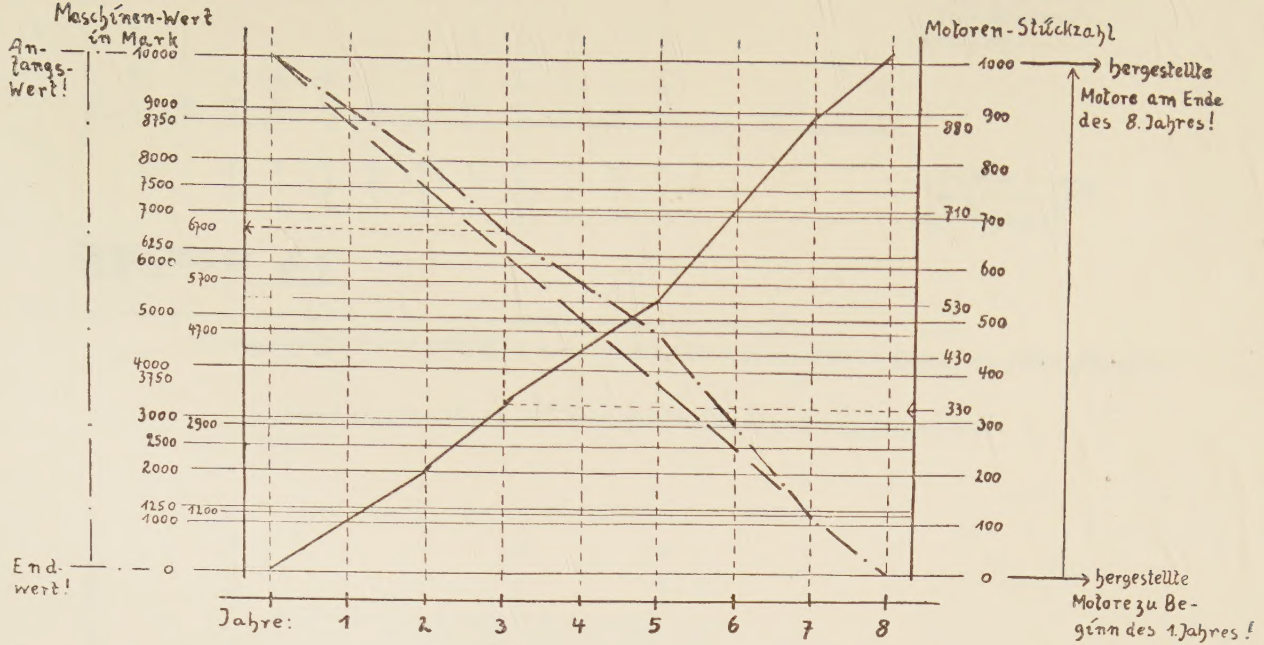
{ $> a+b+e$;

{ $< a+b+c+d+e$;


Maschinen-Wert in Mark
Anfangs-wert
End-wert!
10000
9000
8000
7000
6000
5000
4000
3000
2000
1000
0
Jahre:
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
Motoren-Stückzahl
1000
900
800
700
600
500
400
300
200
100
0
hergestellte Motore am Ende des 10. Jahres!
hergestellte Motore zu Beginn des 1. Jahres!

Skizze III

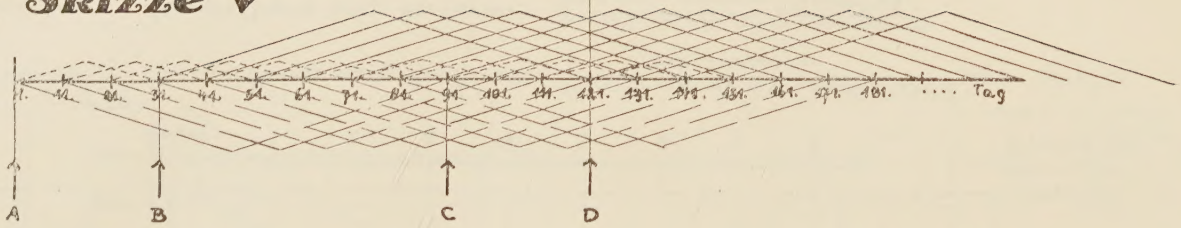
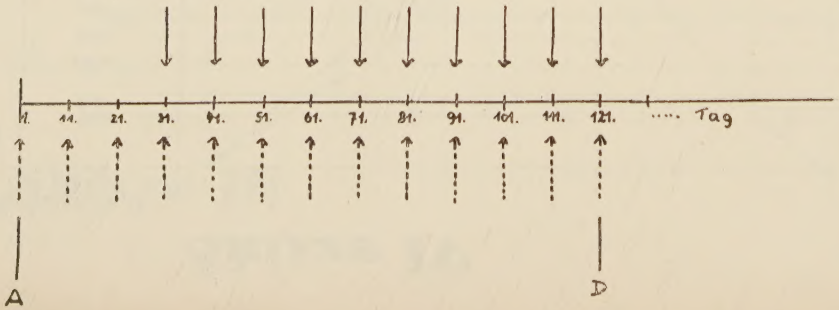
Skizze IV



——— Abschreibung nach der Formel: $\frac{\text{Anschaffungspreis minus eventl. Enderlös}}{\text{Gebrauchsdauer}}$

——·—· Abschreibung nach der Formel: $\frac{\text{Anschaffungspreis minus eventl. Enderlös}}{\text{Anzahl der möglichen Arbeitsgänge}}$

Skizze V



Skizze VI